

uea

magazine

UNIÓN EMPRESARIAL DE L'ANOIA

N20 > octubre . novembre . desembre . 2009



Gastronomia de proximitat, un món per descobrir

Espai empresa a Ràdio Igualada

Esmorzar UEA amb Carlos del Rio, director d'Abertis Airports

1a Jornada UEA de Cooperació Empresarial i Networking

Drets de les persones consumidores en la liberalització del mercat energètic

Entrevista a Didac Lee

L'Anoia en viu, viu l'Anoia

www.uea.cat





pintures planell s.a.

INDÚSTRIA · DECORACIÓ · MANUALITATS

Av. Barcelona, 121
Tel. 93 805 06 25 IGUALADA
pintures@pinturesplanell.cat
www.pinturesplanell.cat



FAÇANES I EXTERIORS

INTERIORS

CARROSSERIA VEHICLES

INDÚSTRIA

SISTEMA MULTICOLOR



HORARI

De dilluns a divendres

de 8 a 13.30 i de 15 a 20 h

Dissabtes matí de 8 a 13.30 h

LÍNIA PROFESSIONAL AMB ASSESSORAMENT DE PERSONAL ESPECIALITZAT



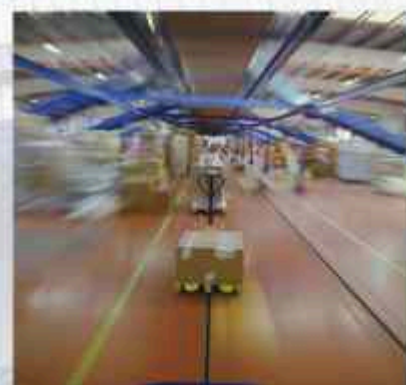
TRANSPORTES AZKAR, S.A.

Carretera N-II a, KM 557

08711 Odena

Tel: 93.806.66.00 Fax: 93.805.52.00

www.azkar.com



Sumari



N20

Editorial	05	
Zoom UEA	06	_Espai empresa a Ràdio Igualada
	06	_Acord per promoure les còpies de seguretat en línia entre les empreses associades
	07	_Conveni entre la UEA i el Col·legi d'Aparelladors i Arquitectes Tècnics de Barcelona
	07	_Ofertes B2B al web de la UEA
	08	_Esmorzar UEA amb Carlos del Rio, director d'Abertis Airports
	10	_1a Jornada UEA de Cooperació Empresarial i <i>Networking</i>
	12	_Nous cursos per a treballadors en actiu
	13	_Formació per a persones en situació d'atur
	14	_TICAnoia
	15	_Gremi d'Hosteleria i Turisme de l'Anoia
	16	_Estalvia't fins a l'últim cèntim amb la UEA
	18	_Serveis de la UEA
	20	_Notes de premsa
Opinió	23	_Drets de les persones consumidores en la liberalització del mercat energètic
L'entrevista	26	_Entrevista a Dídac Lee
Fem comarca	30	_L'Anoia en viu, viu l'Anoia
	32	_Gastronomia de proximitat un món per descobrir
Punt de vista	38	_Les dades són importants
Fires	40	_Calendari de fires comarcals, nacionals i internacionals
Cultura	41	_La Fundació Vicente Ferrer i l'ARMPA



POBLE SEC

CENTRE DE FORMACIÓ VIÀRIA



www.poblesec.net

PROPERAMENT CURS PER A L'OBTENCIÓ DEL CAP PER A CAMIONS (CERTIFICAT D'APTITUD PROFESSIONAL)



Membre d'  **assocap**
Associació Cap de Catalunya

AV. BARCELONA, 9 | TEL. 93 805 16 37 | 08700 IGUALADA
Mn CINTO VERDAGUER, 33 | TEL. 93 806 32 87 | 08788 VILANOVA DEL CAMÍ
SARRIÀ DE TER, 30 | TEL. 93 801 17 31 | 08786 CAPELLADES

MATRÍCULA OBERTA

Empreses

Joves Adults

Nens



english

Tel. 93 804 45 54 · Carrer Òdena 26-28, 1r, Igualada · www.centreangles.com



LA UNIÓN EMPRESARIAL NO S'ATURA

Vivim envoltats de males notícies i les previsions amb vista al 2010 no són gens esperançadores, la nostra comarca es veu especialment afectada pel tancament d'empreses i no s'entreen solucions efectives a curt termini. El Govern en tot això no hi ajuda, les mesures d'urgència preses per fer front al greu dèficit públic no resolen el problema de fons, la propera pujada d'impostos prevista per d'aquí uns mesos és del tot inoportuna, arriscada i contraproduent en un moment en què l'economia es troba en recessió, les famílies estan endeutades i, a causa del degoteig constant d'empreses que tanquen portes, augmenta l'atur de manera considerable. Un augment de la pressió fiscal en uns moments en què l'economia espanyola no ha iniciat encara la recuperació, tindrà efectes negatius sobre la seva evolució i dificultarà i retardarà encara més la recuperació econòmica. Ara com ara les mesures per reduir el dèficit s'han d'orientar cap a la limitació de la despesa pública i això també es tradueix en un major control i transparència d'aquesta.

Possiblement, i tal com estan les coses, la crisi sigui llarga i profunda però LA UNIÓN EMPRESARIAL NO S'ATURA, ara mes que mai hem de cercar solucions, *seguir de prop els projectes que estan en marxa i abocar els esforços en nous plans que estimulin la recuperació econòmica i la creació de nous llocs de treball i que, a la vegada, contribueixin a dinamitzar el nostre territori:*

També cal tenir en compte l'efecte transformador de la crisi, l'afectació més greu d'aquesta en determinats sectors com la indústria i la construcció fan que en calgui potenciar d'altres que fins ara no havien estat prou explotats. El turisme n'és un d'aquests, si bé també ha rebut els efectes de la crisi, la realitat és que s'ha vist menys afectat. Des de la Unió Empresarial estem treballant en un projecte que ha de contribuir a descobrir el potencial turístic de l'Anoia i on ens hi haurem d'implicar a fons amb tots els agents i entitats relacionats amb el sector. A l'interior de la revista trobareu un ampli reportatge on tractem de la importància del turisme i la gastronomia per al territori i la necessitat de potenciar el producte de proximitat com una manera de dinamitzar també l'economia comarcal.

editorial

També estem preparant, per a principis del l'any vinent, una fira LOW COST de la construcció amb la finalitat, no solament de reactivar la venda de pisos, sinó també de promoure el sòl industrial de la nostra comarca i atreure empreses que vulguin instal·lar-s'hi. La Fira ha de ser un important revulsiu per al sector.

Aquestes iniciatives han d'anar acompanyades d'un total suport a l'emprenedor, des de la Unió Empresarial iniciarem un projecte adreçat exclusivament a aquest col·lectiu amb la finalitat de fomentar l'esperit emprenedor i millorar la percepció social de les iniciatives empresarials. Aquest projecte anirà acompanyat de gestions per eliminar els tràmits burocràtics i facilitar els incentius i les eines necessàries per crear noves empreses.

En les èpoques difícils s'ha de tenir imaginació i creativitat per adaptar-nos a les noves situacions i sobretot donar suport als emprenedors amb idees fresques i innovadores, ara cal començar a actuar i aquestes iniciatives han de contribuir a millorar la situació actual.

Espai empresa a Ràdio Igualada



Des del passat 9 de setembre, la UEA disposa d'un espai setmanal en directe a Ràdio Igualada titulat Espai empresa.

Espai empresa tracta temes d'interès empresarial i tant els continguts com els convidats al programa són proposats per la Unió Empresarial de l'Anoia. Els tertulians són empresaris i empresàries socis de la UEA que ens parlen de les seves empreses, i de les seves experiències com a empresaris, en el programa també intervenen experts en diferents àmbits de gestió.

Espai empresa s'emet en directe i el podeu sintonitzar tots els dimecres a partir de les 8,30 del matí en el 103.2 del dial, dins l'espai matinal "El primer cafè" de Ràdio Igualada dirigit i presentat pel periodista Jordi Còdol.

També podeu escoltar tots els programes a través del web de la UEA, www.uea.cat

Espai empresa

El nou espai setmanal de la UEA a Ràdio Igualada



La UEA signa un acord per promoure les còpies de seguretat en línia entre les empreses associades



La UEA i l'empresa Bankup han signat un acord de col·laboració per a fomentar i facilitar a les empreses associades la presa de mesures de seguretat per salvaguardar les seves dades informàtiques.

Bankup és una empresa especialitzada en la còpia de seguretat en línia, una eina per fer còpies de seguretat de les dades informàtiques telemàticament, de manera que, en cas de necessitat, l'empresa podria recuperar, de forma immediata, la informació de la qual hagi fet la còpia de seguretat i així continuar la seva activitat habitual.

Les còpies de seguretat són necessàries i vitals per a guardar l'actiu més important de l'empresa i aquest acord facilita a les empreses una manera còmoda, fàcil i fiable de resguardar-les i, a més, a un cost reduït.

Publicitat

 **EXPO**
GRES CATALÀ

GRES CATALAN / Fàbrica
Ctra. de Ponts, s/n · Apdo. 35
08280 CALAF (Barcelona)
Tel. 93 869 98 00 · Fax 93 869 87 01
e-mail: grescatalan@grescatalan.com
<http://www.grescatalan.com>

Calaf
Barcelona
Sant Boi
Granollers
Terrassa
Reus
Mataró
Sabadell



Conveni entre...



la UEA i el Col·legi d'Aparelladors i Arquitectes Tècnics de Barcelona

El passat mes de setembre la **Unió Empresarial de l'Anoia** i el **Col·legi d'Aparelladors i Arquitectes Tècnics de Barcelona** van signar un conveni de col·laboració que permetrà que els col·legiats de la delegació de la zona de l'Anoia puguin tenir un punt de referència del Col·legi a la comarca per als seus tràmits i gestions de documentació. A partir d'ara la UEA posarà a disposició d'aquests col·legiats les seves oficines que també podran utilitzar per a reunions i cursos, així com per a la celebració de les assemblees anuals, i evitar d'aquesta manera els constants desplaçaments a Manresa.

Van signar el Conveni el President de la UEA, Ramon Felip, i el senyor Joan Carles Batanés, delegat del Col·legi a les comarques del Bages, Bergadà i Anoia, amb la participació del president del Gremi de Constructors i Promotors d'Obres de la comarca de l'Anoia, Francesc Sabaté i diversos col·legiats.

El Sr. Batanés va destacar la importància del Conveni i va demanar la seva utilització per part dels col·legiats de l'Anoia, **un col·lectiu de més de 90 professionals a la nostra comarca.**

Ofertes B2B al web de la UEA



B2B o d'empresa a empresa (business to business) és una forma de definir les relacions comercials entre empreses i per diferenciació amb el mercat adreçat al consumidor, B2C o d'empresa a consumidor (business to consumer).

Així l'apartat d'Ofertes B2B del web de la UEA és un servei en línia adreçat en exclusiva a les empreses associades, per promoure ofertes de productes i serveis entre els associats i està disponible a través de l'accés "**Àrea socis**" de www.uea.cat.

El funcionament és molt simple. Qualsevol empresa associada que accedeixi a l'**Àrea socis**, tot indicant el seu nom d'usuari i contrasenya, podrà consultar les ofertes vigents (descomptes, serveis preferents, avantatges econòmics, etc.), i contactar amb els seus respectius oferents.

D'altra banda les empreses associades que vulguin publicar les seves ofertes, poden fer-ho a través de l'opció "**Les meves ofertes B2B**" tot indicant la descripció i data de caducitat. Automàticament quedaran a disposició de la resta d'associats fins a la data indicada. Les Ofertes B2B també s'envien periòdicament a través del butlletí electrònic a totes les empreses.

Aquest servei pretén donar notorietat a les empreses que ofereixen els seus productes i serveis amb condicions especials al col·lectiu d'associats i, d'altra banda, que les empreses associades es puguin beneficiar en primer terme d'una oferta empresarial

Publicitat

DISTRIBUCIÓ DE GASOIL A DOMICILI



PETROMIRALLES

INDÚSTRIA AGRICULTURA PARTICULARS RAMADERIA



Esmorzar amb Carlos del Rio (*Di*

L'ocupació directa
d'un tipus
d'infraestructura,
com el futur
Aeroport
Corporatiu, pot
ser d'unes 250
persones, però
l'ocupació
indirecta que pot
generar és de molt
més

El passat 23 d'octubre, en els Esmorzars UEA, al Museu de la Pell d'Igualada i Comarcal de l'Anoia, **el Sr. Carlos del Rio, director general d'Abertis Airports**, en la seva intervenció assenyalava que l'ocupació directa d'un tipus d'infraestructura com el futur Aeroport Corporatiu, pot ser d'unes 250 persones, però cal destacar que l'ocupació indirecta que pot generar és molt més àmplia.

El Sr. del Rio va exposar durant l'Esmorzar UEA les principals característiques dels possibles models de gestió aeroportuària. I sobre l'aviació corporativa va facilitar dades de 2 dels aeroports que aquest operador d'infraestructures gestiona en contractes de concessió: l'Aeroport de Luton (Regne Unit) i el de Los Cabos (Mèxic).

I entrant a considerar els segments de mercat del futur Aeroport Corporatiu de la Comarca de l'Anoia, els segments de mercat que podria abastar són els vols turístics o d'oci, els vols de negocis o executius i la paqueteria d'alt valor afegit. Així mateix va recordar als assistents de l'esmorzar-col·loqui, entre els quals hi havien representants del món empresarial, polític i social del territori, que els criteris de rendibilitat de les empreses "necessiten oferir serveis eficients per tenir bons resultats". I va enumerar els principals serveis que un tipus d'aeroport com aquest haurà de tenir :



rector d'Abertis Airports)

- duanes / immigració (24 h x 7 dies)
- manteniment
- combustibles
- servei de càterring (considerant la demanda variable : tant de baix cost com d'exclusivitat i alt preu)
- plans de vol
- previsió meteorològica
- taxi (va especificar la importància que fos un sistema on el passatger pogués escollir lliurement el taxi que més s'adaptés a les seves necessitats)
- instal·lacions de recepció de passatgers
- restauració
- sales de conferències
- espais de repòs dels pilots
- serveis de gestió dels plans de vol dels passatgers
- etc...

Convençut de les possibilitats que aquest aeroport pot representar si es treballa perquè sigui una alternativa competitiva, el Sr. Ramon Felip va repetir davant els diferents representants polítics que varen assistir a l'acte la voluntat de la UEA de col·laborar amb el Consorci de l'actual Aeròdrom.

L'ASSOCIACIÓ BARCELONA AERONÀUTICA I DE L'ESPAI (BAIE) S'INVOLUCRA EN EL PROJECTE

Entre els assistents hi havia la directora de BAIE, Glòria Garcia-Cuadrado, que un cop acabat l'acte, va mantenir una reunió amb els representants de la UEA on es van analitzar les diferents etapes que seguiran en la designació de l'Anoia com a seu del futur Aeroport Corporatiu de Barcelona per tal

d'establir sinèrgies que ajudin tant a la dinamització de l'activitat aeronàutica com de la instal·lació d'empreses al voltant del futur Aeroport.

BAIE és una plataforma creada l'any 2000 amb la finalitat de promoure a Catalunya les activitats relacionades amb la indústria aeronàutica i de l'espai. Actualment compta amb més de 90 membres entre els quals hi ha tant institucions públiques (Generalitat, Ministeri de Ciència i Tecnologia, Universitat de Barcelona, etc.) com empreses privades (Ultramàgic, empresa de l'Anoia, també en forma part). Un dels principals objectius és atreure les inversions d'indústries relacionades amb el sector aeronàutic i aeroespacial a Catalunya.

la Jornada UEA de Cooperació Empresarial i *Netw* Multiplica la teva xarxa de relacions

El 26 de novembre de 2009 al Centre Cívic i Cultural
la Vinícola de Santa Margarida de Montbui

Des de la UEA organitzem aquesta jornada perquè creiem que és una manera efectiva d'establir contactes, i una bona oportunitat per fomentar la comunicació i la cooperació entre el món empresarial.

EN QUÈ CONSISTEIX AQUESTA JORNADA ?

La jornada de networking, com bé indica el nom, és un punt de trobada on es pretén fomentar el contacte entre empreses i professionals de tots els sectors econòmics.

Gràcies a la metodologia Getting Contacts!(c) Els assistents realitzaran 10 contactes útils : ordenats i creats segons els interessos assenyalats per cada participant!

L'objectiu de la jornada és treure'n el màxim profit optimitzant costos: en un matí i arran de les entrevistes dutes a terme, les empreses i professionals podran promocionar les seves activitats, establir nous contactes i desenvolupar idees i projectes per al futur de la seva activitat.

VOLS APUNTAR-T'HI ?

Et convidem. Pots fer-ho gratuïtament adreçant-te a www.uea.cat o a www.gettingcontacts.com i emplenant el formulari, en el qual pots indicar el que vols oferir i el que vols cercar per a la teva empresa.

Com a resultat t'organitzarem una agenda d'entrevistes i contactes, personalitzada per al dia de la jornada.

PARTICIPA-HI i contacta amb empreses del teu interès, i tindràs nous clients i proveïdors.

Getting Contacts! Ha estat escollit per la UEA, perquè és el sistema de networking més evolucionat i efectiu de la UE. Getting Contacts! Garanteix un 70% de contactes útils

PARTICIPAR ÉS FÀCIL I GRATUÏT

- 1 - Registra't al web www.uea.cat o a www.gettingcontacts.com
- 2 - Indica què ofereixes i què cerques

Si ho has fet correctament, rebràs tot seguit un correu electrònic en el qual es confirma la teva inscripció.

Després et farem arribar una agenda d'entrevistes personalitzada amb empreses.

Per a més informació podeu adreçar-vos a la **Unió Empresarial de l'Anoia**.

ASSISTÈNCIA GRATUÏTA i Places limitades



Tarragona, 31 baixos
08700 IGUALADA (BCN)
Tel. 938 068 190
info@events.cat
www.events.cat

Empresa dedicada a la producció i
organització de tot tipus d'esdeveniments



working



PROGRAMA DE LA JORNADA

9:10 h

Recepció i lliurament de documentació i acreditacions

9:45 h

Presentació de l'acte - Parlament de benvinguda

10:00 h

Conferència : Actualitat econòmica:
"Networking empresarial efectiu".

Ponent: Juanjo S. Villalobos
Formador de màrqueting i gerent de Summa Systems

11:00 h

Pausa - Café

11:15 h

Inici del NETWORKING - Getting Contacts!©
Breu explicació del circuit d'entrevistes i trobades

14:00 h

Cloenda de l'acte

26 DE NOVEMBRE DE 2009

"CENTRE CÍVIC I CULTURAL LA VINÍCOLA"
CTRA. VALLS, 57 - 08710 STA. MARGARIDA DE MONTBUI

Publicitat

GUMÀ 
Corredoria d'assegurances
Serveis per l'empresa

Assegurem un tracte
personal i professional

Servei 24 hores > 607 25 66 00

Horari d'oficines de dilluns a divendres de 9 del matí a 7 de la tarda

av. Balmes 13, 1ª

08700 Igualada, Barcelona

Apt. Correus 366

t 93 803 25 66

f 93 803 20 58

comercial@assegurancesguma.com

www.assegurancesguma.com

 COJEBRO

Nous cursos per a treballadors

A partir del 16 de novembre la UEA obrirà el període de preinscripcions per accedir als nous cursos de formació contínua previstos pel 2010. Com sempre els cursos estan totalment subvencionats pel Consorci per a la Formació Contínua de Catalunya del Departament de Treball de la Generalitat de Catalunya i el Fons Social Europeu i van dirigits als treballadors en actiu independentment del sector on estiguin treballant.

Tota la informació sobre els continguts dels cursos així com horaris, temaris i documentació necessària per a complementar la inscripció la trobareu disponible a la web de la UEA: www.uea.cat

DENOMINACIÓ	HORES	DATA INICI	DATA FINAL
INFORMÀTICA			
Processador de Texts: Word	30 h.	11/01/2010	26/01/2010
Fulls de Càlcul: Excel	30 h.	01/02/2010	16/02/2010
Bases de Dades: Access	40 h.	22/02/2010	18/03/2010
Internet Disseny de Pàgines Web	60 h.	12/04/2010	16/06/2010
Ofimàtica	60 h.	22/03/2010	31/05/2010
Photoshop	60 h.	19/01/2010	25/03/2010
Photoshop LI	40 h.	13/04/2010	25/05/2010
Gestió Integral de Servidors Web i Correu Electrònic: Outlook	60 h.	23/03/2010	03/06/2010
Autocad 2D/3D	60 h.	18/01/2010	24/03/2010
ADMINISTRACIÓ I FINANCES			
Comptabilitat Bàsica	60 h.	11/01/2010	17/03/2010
Comptabilitat Avançada	60 h.	22/03/2010	31/05/2010
Nòmines i Seguretat Social I	60 h.	12/01/2010	18/03/2010
Nòmines i Seguretat Social II	60 h.	23/03/2010	03/06/2010
RECURSOS HUMANS			
Intel·ligència Emocional I	60 h.	18/01/2010	24/03/2010
Intel·ligència Emocional II	30 h.	29/03/2010	19/04/2010
Coaching Organitzacional Sistèmic	40 h.	26/04/2010	18/05/2010
Expert en Gestió de Recursos Humans	60 h.	19/01/2010	25/03/2010
Grafologia	40 h.	24/05/2010	15/06/2010
IDIOMES			
Anglès Intermediate 3a	60 h.	18/01/2010	25/03/2010
Anglès Pre-advanced 5a	60 h.	12/04/2010	17/06/2010
Alemanys Inicial 1a	60 h.	11/01/2010	03/03/2010
Frances Inicial 1a	60 h.	08/03/2010	04/05/2010
Italià Inicial 1a	60 h.	05/05/2010	30/06/2010

ors en actiu

HORARI

De dilluns a dijous de 18:30 h. a 21:30 h.

De dilluns a dijous de 18:30 h. a 21:30 h.

De dilluns a dijous de 19:00 h. a 21:30 h.

Dilluns i dimecres de 18:30 h. a 21:30 h.

Dilluns i dimecres de 18:30 h. a 21:30 h.

Dimarts i dijous de 18:30 h. a 21:30 h.

Dimarts i dijous de 18:30 h. a 21:30 h.

Dimarts i dijous de 18:30 h. a 21:30 h.

Dilluns i dimecres de 18:30 h. a 21:30 h.

Dilluns i dimecres de 18:30 h. a 21:30 h.

Dilluns i dimecres de 18:30 h. a 21:30 h.

Dimarts i dijous de 18:30 h. a 21:30 h.

Dimarts i dijous de 18:30 h. a 21:30 h.

Dilluns i dimecres de 18:30 h. a 21:30 h.

Dimarts i dijous de 18:30 h. a 21:30 h.

De dilluns a dijous de 18:30 h. a 21:30 h.

Dimarts i dijous de 18:30 h. a 21:30 h.

De dilluns a dijous de 18:30 h. a 21:30 h.

Dilluns, dimarts i dijous de 20:00 h. a 22:00 h.

Dilluns, dimarts i dijous de 20:00 h. a 22:00 h.

Dilluns, dimarts i dimecres de 19:00 h. a 21:00 h.

Dilluns, dimarts i dimecres de 19:00 h. a 21:00 h.

Dilluns, dimarts i dimecres de 19:00 h. a 21:00 h.

Formació per a persones en situació d'atur

El passat 14 de setembre la UEA va iniciar els cursos de formació ocupacional, per a persones que es troben en situació d'atur.

Des de la UEA hem impartit un total de 13 cursos dintre les àrees temàtiques d'informàtica, administració i finances i idiomes. En total quasi 200 alumnes que s'han beneficiat de la formació que està subvencionada per la Generalitat de Catalunya i el Fons Social Europeu.





TICAnoia

signa un acord de col·laboració amb la Generalitat per desenvolupar el Pla TIC.cat a la comarca

TICAnoia difondrà i promocionarà entre les empreses de la comarca les accions incloses en el Pla TIC.cat, el pla d'impuls del clúster TIC de Catalunya promogut per la Secretaria de Telecomunicacions i Societat de la Informació (STSI), el Departament de Governació i Administracions Públiques i d'ACC10 (CIDEM|COPCA), organisme adscrit al Departament d'Innovació, Universitats i Empresa de la Generalitat de Catalunya.

L'acord es va donar a conèixer durant el transcurs de la segona edició del Dinar Networking TICAnoia que va comptar amb la participació d'empresaris del sector de les tecnologies de la informació i la comunicació (TIC) de la comarca i que va presidir Ernest Benach, president del Parlament de Catalunya, Jordi Bosch, secretari de Telecomunicacions i Societat de la Informació, Ramon Felip, president de la UEA i Ramon Costa, president de TICAnoia.

El Pla TIC.cat té com a objectiu construir un sector TIC autònom de rellevància

internacional, ja que es tracta d'un sector considerat estratègic per a Catalunya, tant per la seva contribució a la modernització, com pel seu potencial d'esdevenir un motor de creixement econòmic. D'aquesta manera, el Pla TIC.cat preveu sis àmbits d'actuació que donaran resposta a les actuals necessitats de les empreses TIC catalanes en àmbits com la informació i l'assessorament als negocis del sector, la millora de la competitivitat mitjançant el treball en xarxa per innovar i arribar a mercats estrangers i disposar de línies de préstecs per al creixement i l'execució de nous projectes.

Impulsar iniciatives per a la promoció col·lectiva en el desenvolupament dels mercats, així com la millora dels nivells de qualitat i productivitat de les empreses TIC gràcies a l'organització de jornades, trobades, tallers i seminaris són també àmbits d'actuació del pla, que s'estendrà del 2009 al 2012 i que, enguany, té un pressupost de 42 milions d'euros.

El Pla també preveu reforçar la col·laboració

entre les empreses del sector TIC i les universitats i centres tecnològics.

L'acord entre l'STSI i TICAnoia suposarà la col·laboració de l'associació d'empreses TIC de la comarca en la difusió i promoció de totes les iniciatives previstes en el marc del pla TIC.cat, com ara la celebració d'unes jornades que oferiran informació específica sobre qualitat, formació i seguretat. L'objectiu de les Jornades TIC.cat és que les empreses TIC siguin competitives apostant per la qualitat i la certificació dels professionals i empreses TIC. A més, TICAnoia oferirà informació sobre tots els ajuts i finançament impulsats des del Pla que estaran disponibles per a les empreses del sector.

Atès que els objectius del pla coincideixen plenament amb el propòsit de TICAnoia, es va valorar molt favorablement d'establir aquest conveni. TICAnoia ja havia signat, anteriorment un conveni amb la Secretaria de Societat de la Informació, emmarcat en el pla PIMESTIC.cat, per a la difusió i suport del programa EinesTIC.

Publicitat

new concept in design



grafisme
publicitat
marxandatge
digital
internet

area

av.països catalans, 95 / igualada 08700 bcn / t. 93 804 55 56 / www.areapublicitat.com



Gremi d'Hostaleria i Turisme de l'Anoia

està treballant intensament en la promoció gastronòmica i turística de la comarca

Sense abandonar les tasques pròpies de qualsevol associació empresarial; la defensa dels drets dels agremiats, la formació, la informació i assessorament, la consecució d'acords amb empreses externes, la participació en fires i esdeveniments socials, etc.

Actualment, representem unes 120 empreses del sector: bars, restaurants, bars musicals, hotels, cases rurals etc., i treballem conjuntament amb diverses bodegues de la comarca, el gremi de pastissers d'Igualada i empreses de turisme actiu comarcals. Tot aquest potencial l'estem preparant per aconseguir que la nostra comarca faci un pas endavant en la difusió dels seus valors i, per tant, que arribi a ser destinació turística en un futur no molt llunyà.

Prioritàriament, ens hem fixat com a objectiu fonamental donar-nos a conèixer a l'àrea metropolitana de Barcelona, atès que representa un mercat potencial d'aproximadament quatre milions de persones amb un tipus de demanda que podem satisfer en gran mesura. El ruralisme, el turisme familiar, els esports (la bicicleta, rutes a peu, el Parcmotor, etc.), els vols en globus, el turisme cultural i industrial, les

rutes enològiques, la gastronomia i la proximitat són ofertes prou atractives per als que viuen a la gran ciutat. Al maig d'aquest any vam organitzar la primera mostra gastronòmicoturística de l'Anoia al mercat de Santa Caterina de Barcelona. Hi van participar restaurants, hotels, bars, la Cooperativa Agrícola de Calaf, Publicacions Anoia, empreses de vols en globus, de rutes de bicicletes, de raids, també d'artesanía alimentària. El Consell Comarcal i el Consorci de Promoció Turística de l'Alta Anoia també hi foren presents. Un total de vint-i-cinc estands configuraven una mostra molt digna i amb molt d'èxit de la nostra comarca.

És la primera vegada que es du a terme una acció d'aquesta magnitud fora de la Comarca. El Gremi està molt satisfet d'haver aconseguit reunir les diverses àrees de l'àmbit turístic treballant conjuntament per al mateix objectiu: la difusió i promoció de la comarca i estem treballant per tornar-ho a repetir l'any que ve amb més força i volum de participants.

Paral·lelament estem organitzant o bé col·laborant en diferents actes a la comarca, amb la intenció de situar el gremi en el context social que creiem que li pertoca.

Hem col·laborat en la triatló d'Igualada, en el sopar de la Unió Empresarial, a la Fira Multisectorial d'Igualada, vam participar a la Festa del Cigronet i a la Fira de Reis, i volem ser presents en la mesura que sigui possible en els esdeveniments socials importants de la comarca. Continuarem en la promoció del cigronet i hem començat la promoció de la vinyala als nostres establiments agremiats.

Volem aprofitar aquest espai per fer una crida a tots aquelles persones, entitats o empreses que pertanyen a l'àrea gastronòmicoturística a fi que se sumin a aquesta tasca per tal d'aconseguir uns resultats més importants i propers en el temps. Tenim qualitats i producte per oferir però ho hem de donar a conèixer, quants més siguem i, sobretot, caminant junts, més lluny arribarem.

Sols ens queda agrair la col·laboració econòmica del Gremi de la Diputació de Barcelona, l'Ajuntament d'Igualada, el Consell Comarcal, el Departament d'Universitats i Promoció Econòmica de la Generalitat, el Consorci per a la Promoció Turística de l'Alta Anoia i també el suport de la Unió Empresarial de l'Anoia i Publicacions Anoia.

Publicitat



J. M. MORROS I ASSOCIATS, S.L.

Assessorament gestió d'empreses
Organització administrativa
Oficina Comptable-Fiscal-Mercantil

- Estudis econòmics - senzills i concisos - adequats a la dimensió de l'empresa
- Plans de viabilitat/sosteniment reals i supòsits per diferents situacions
- Col·laboració amb l'empresari per la preparació de la informació econòmica que necessiti per prendre decisions i/o per presentar a tercers
- Sistema particular de distribució i control de costos/preus/escandalls

Es important conèixer i seguir l'evolució de la situació i marxa de l'Empresa, de forma fiable, per poder adoptar decisions encertades i a temps

Px. Verdaguers, 120, ent. 2ª, IGUALADA
Telèf. 93 804 52 52 Fax. 93 805 29 98

e-mail: jmmorros@jmmorros.com



Telefonia mòbil



Adreçats a: autònoms i PIME.

Descripció: Descompte des d'un 13,5 % fins a un 35 % en la facturació. Tracte personalitzat i contacte directe.



Adreçats a: autònoms i PIME (mínim 3 línies)

Descripció: Descompte amb la facturació i tracte personalitzat.

Carburants:



Adreçats a: autònoms, PIME, i treballadors de l'empresa

Descripció: Descompte en Gasoil A: 0,0481 euros ; Biodièsel: 0,360 euros ; Gasolines 0,301 euros per litre



Adreçats a: autònoms i PIME

Descripció: Descompte en Gasoil : 0,0270 euros; Gasolines 0,018 euros per litre

Assegurances



Adreçats a: autònoms, PIME, i treballadors de l'empresa

Descripció: La MGC ofereix als associats de la UEA avantatges específics i importants descomptes en l'assistència sanitària

Estalvia't fins a l'últim cèntim

La UEA et presenta els avantatges econòmics perquè t'estalviïs fins a l'últim euro.

Estalviar 50 euros al mes representa per a la teva empresa, a finals d'any 600 euros. Com pots aconseguir-ho? Només amb els avantatges econòmics i serveis que tens amb la Unió Empresarial de l'Anoia.

Normalment, i més en aquests moments, les PIME o autònoms no tenen recursos ni temps per controlar les despeses dels seus subministradors de serveis. I aquí és on pots treure partit de la teva associació UEA = una entitat que treballa per a tu amb l'objectiu de poder donar-te cada dia més i millors avantatges i serveis.

Hotels



Adreçats a: autònoms i PIME

Descripció: Descompte d'un 10% sobre el millor preu publicat al seu web.

Energia elèctrica



Adreçats a: Empreses amb una potència contractada superior a 15 kW

Descripció: Ofereix a totes les empreses la possibilitat de contractar-ho, en el mercat de liberalització energètica i de gas, amb unes condicions econòmiques molt favorables.



Adreçats a: Empreses amb una potència contractada superior a 15 kW

Descripció: Aquesta ofereix a totes les empreses la possibilitat de contractar-ho, en el mercat de liberalització energètica, amb unes condicions econòmiques molt favorables. Ofereix als associats de la UEA un descompte d'un 15%.

Altres

Subvencions

Adreçats a: autònoms i PIME

Descripció: Cada mes la UEA envia als associats per correu electrònic una llista resumida de totes les subvencions vigents, totalment actualitzada.

Base de dades internacional KOMPASS

Adreçats a: autònoms i PIME

Descripció: És un sistema d'informació mundial sobre les empreses per a empreses. Aquí l'associat pot cercar nous clients o proveïdors i també donar-se a conèixer arreu del món, de manera totalment gratuïta.

Ús de les instal·lacions UEA

Adreçats a: autònoms i PIME

Descripció: Tota empresa té dret a utilitzar qualsevol sala fins a cinc cops a l'any, de manera totalment gratuïta.

... Per beneficiar-vos de tots aquests avantatges, contacteu amb nosaltres:
93 805 22 92 uea@uea.cat.



Publicitat



DDDISSENYGRÀFIC

www.dddiseny.com

PUBLICITAT · IMATGE CORPORATIVA D'EMPRESA · CREACIÓ de LOGOTIPS · REALITZACIÓ de CATÀLEGS i TRÍPTICS
Igualada (CAT) · 93 804 71 70 · general@dddiseny.com

Serveis i Avan

INFORMACIÓ I ATENCIÓ AL SOCI



Informació puntual de les activitats que desenvolupem (conferències, seminaris, jornades, taules rodones, cursos...)

Atenció al soci: consultes i tràmits

Serveis en línia

ASSESSORAMENT



Informació empresarial totalment actualitzada sobre creació d'empreses, ajuts i subvencions, finançament, qualitat, innovació tecnològica, propietat industrial i, en definitiva, tot allò que l'empresari necessita per desenvolupar la seva activitat empresarial.

Accés a informació empresarial (butlletins oficials, convenis col·lectius, calendaris laborals, etc.).

Assessorament jurídic, laboral, fiscal i mercantil

Consell assessor: grup d'empresaris amb molta experiència que aconsellen a l'emprenedor en el seu projecte d'empresa.

ÚS DE LES INSTAL·LACIONS DE LA UEA



La UEA posa a disposició de les empreses associades, amb una reserva prèvia, les aules i sales de reunions amb els corresponents serveis complementaris (projectors, pantalla, etc.).

LA UEA A INTERNET



A través de l'adreça <http://www.uea.cat> podeu accedir a la informació i serveis que us ofereix la UEA:

- Agenda d'activitats
- Programació de cursos i conferències
- Notícies d'interès
- Llista d'empreses associades
- Informació d'ajuts i subvencions oficials

A més, les empreses associades poden accedir, a través de l'extranet de la UEA, a la següent informació:

- Bases de dades internacional (KOMPASS)
- Butlletins oficials (BOE, DOGC)
- Borsa de treball (tràmit ofertes)
- Consultes i tràmits

L'adreça uea@uea.cat us garanteix una ràpida resposta a les vostres consultes.

FORMACIÓ



Formació contínua i ocupacional subvencionada, tant multisectorial com específica, a mida de les necessitats del sector, i tant per a treballadors de base com per a tècnics, directius, gerents, etc.

Cursos a mida de les necessitats de les empreses

Conferències i seminaris sobre temes de caire empresarial

BORSA DE TREBALL



La UEA disposa d'una borsa de treball al servei de les empreses i demandants de feina de la comarca de l'Anoia. Amb l'objectiu de poder cobrir millor la demanda de les empreses, la nostra borsa de treball està interconnectada amb d'altres borses de treball públiques i privades de la comarca.

CONVENIS



CONVENIS Amb la finalitat d'oferir avantatges econòmics, la UEA té acords amb diferents proveïdors de serveis, que ofereixen condicions econòmiques preferents als nostres associats:

La Unió Empresarial de l'Anoia per tal de donar resposta a les necessitats empresarials, ofereix als seus associats tot un conjunt de serveis empresarials totalment gratuïts i convenis amb entitats i proveïdors.

La UEA treballa perquè les condicions ofertes per aquestes empreses i/o entitats, signifiquin una millora important respecte als preus de mercat. No obstant això, quedem a la seva disposició per a qualsevol consulta o suggeriment en relació amb aquests convenis i els que podem subscriure en un futur.

Convenis amb operadors de telefonia

Telefónica Móviles	
Orange	

Convenis amb entitats asseguradores

Mútua General de Catalunya	
----------------------------	--

Convenis amb subministraments

Petromiralles	
Solred	
Factor Energia	
Fecsa Endesa	

Convenis amb entitats financeres

Caixa Catalunya	
Caixa Manresa	
Caixa del Penedès	
Banc Popular	

Mitjans de Comunicació

Regió7 - Diari d'Igualada	
---------------------------	--

Altres Convenis

Hotels HUSA	
Fundació dels Traginers	
Universitat Oberta de Catalunya	
Grup TUV Rheinland	
Centre Tecnològic AIIICA	
Associació CETIM	
Microsoft	
COEIC Col·legi d'Enginyeria informàtica de Catalunya	
Banckup	
Col·legi d'Aparelladors i Arquitectes Tècnics	



La vostra empresa està associada a la UEA?

Si no és així, poseu-vos en contacte amb nosaltres a través de l'adreça electrònica uea@uea.cat, o a les nostres oficines a la Ctra. de Manresa, 131 - 08700 Igualada, Barcelona - **Telefon 93 805 22 92**

EMPRESA

PERSONA DE CONTACTE

ADREÇA

CÒDI POSTAL POBLACIÓ TELÈFON

WEB MAIL

ACTIVATAT

OPORTUNITATS DE NEGOCI ALS PAÏSOS DEL GOLF PÈRSIC

Des de fa dos anys la nostra empresa de consultoria per a la internacionalització, preveient el que podia passar en el sector de la construcció va començar relacions comercials amb constructors i promotores immobiliàries d'Àràbia Saudita.

TMP té despatx i personal a Al-Riyad, i des de fa més de 20 anys manté relacions comercials i obertura de mercat per a empreses catalanes en els països del golf Pèrsic en sectors com el del tractament d'aigües, equips i productes per a agricultura i ramaderia.

És endèmica l'escassa presència d'empreses de casa nostra no solament establertes sinó fent negocis als GCCC (*Gulf Cooperation Countries Council*), encara que des de l'ensorrament del sector de la construcció estem veient i ens consulten tant despatxos d'arquitectes com empreses constructors i de materials de construcció. Segons l'ambakada d'Espanya a Al-Riyad hi ha 600 espanyols residents a Àràbia Saudita, d'un total de 15 milions d'estrangers, i d'aquests 600, la meitat són famílies dels que hi treballen.

Recentment la nostra empresa està activant l'exploració i obertura del mercat saudí amb suport governamental per a empreses catalanes per mitjà de dos programes d'ajuts, el Nex-Pipe i els grups d'exportació, que són els adequats per fer aquesta tasca.

La nostra tasca no es limita únicament a la gestió i assessorament comercial purs sinó a la introducció dels empresaris en una mentalitat i una cultura molt diferent, i que necessita conèixer certs protocols de comportament en les relacions personals i també una forma especial de gestió. La gent de casa nostra porta més de 30 anys en el comerç internacional especialitzat en el Pròxim Orient i nord d'Àfrica i, a més, hi tenim lligams familiars i culturals.

En el decurs de l'acte, es va posar de relleu la importància dels resultats obtinguts i de la implicació que ha demostrat tot el personal responsable de la gestió i la resolució de sinistres, la qual cosa al final reverteix en benefici de tots els assegurats.



BLAUTECH AL SALÓ INTERNACIONAL DE LA PISCINA DE BARCELONA 2009

L'empresa Comercial Blautec, SL tornà a ser present al Saló Internacional de la Piscina que va tenir lloc del 20 al 23 d'octubre a Barcelona amb els seus productes per a piscines d'ús col·lectiu. Entre aquests destaca la gamma d'elevadors ACCESS de creació pròpia per a facilitar l'accés a piscines d'usuaris amb mobilitat reduïda.

Els elevadors de Comercial Blautec, SL tenen una molt bona acceptació entre les empreses gestores i entitats públiques d'arreu de l'Estat pel seu fàcil maneig, millor adaptació als diferents tipus de piscina i gran autonomia que atorga als seus usuaris. Característiques que el fan igualment competitiu a escala internacional, àmbit en el qual l'empresa treballa des de fa temps.

Al Saló de Barcelona, Comercial Blautec, SL també porta el netejafons Piraya, les centrals PROCES per al control i la dosificació de productes químics, i un nou sistema informàtic que ha desenvolupat, PROCESS DOMO, per a la gestió a distància des d'un ordinador de diverses instal·lacions automatitzades.



impostos, etc.) així com la gestió interna del mateix despatx i la comunicació amb els seus clients.



LLUÍS SORIANO. DISSENY D'INTERIORS AMPLIA L'OFERTA DE SERVEIS

Després d'uns anys dedicats a oficina tècnica, afrontem nous reptes derivats de la creixent complexitat de les necessitats dels nostres clients, ens adaptem al moment, orientem la nostra actuació vers la consecució de la satisfacció del client i oferim nous serveis:

- Espais comercials i oficines claus en mà
- Espais expositius
- Legalitzacions d'activitats
- Peritatges, certificats, informes i dictàmens

A més a més dels ja coneguts de disseny d'interiors, arquitectura efímera, desenvolupament de projectes constructius, desenvolupament de projectes mecànics, serveis a la construcció, gestió i direcció d'obres interiors.

Amb la garantia i l'aval d'un professional col·legiat membre del Col·legi Oficial de Dissenyadors d'Interiors i Decoradors de Catalunya.



ROBINSON ENERGIES, NOVA DIVISIÓ DE ROBINSON VENTURES

d'empreses innovadores amb perfil emprendedor.

EADA, fundada l'any 1957, fou una de les primeres institucions espanyoles d'oferir programes de formació de directius a la comunitat empresarial. Els quasi 50 anys d'història d'EADA marquen l'estil de la institució a l'hora de donar resposta a la formació de directius.

Per a POOLBIKE és un orgull i un reconeixement estar present en els seus programes MBA com a model d'empresa emprendedora.



INTERNET ES EL MÓN DE LES IDEES

Igualada és un entorn conegut per línies de producció extremadament tradicionals. És el moment que el món de les idees s'apropii del teixit productiu.

Reimpulsa SL, és una empresa que va néixer a Igualada i es troba en la línia d'acció de les TIC. Però cerca per mitjà del seu treball, obrir nous camins per impulsar els seus clients professionalment i comercialment.

Un exemple del seu treball i de la diversitat de línies d'acció que es poden aplicar, en l'actualitat, és el cas del Ricard Tomàs. Un petit emprendedor convençut que el seu futur és a la comarca de l'Anoia, i que ha decidit començar de zero, en el camí de la innovació a gran escala per aplicar-ho al seu negoci de taxi.

Gràcies a l'aportació de Reimpulsa SL, està treballant amb el concepte que internet és una opció en el món de les comunicacions. A més de convertir-se en el primer taxi 2.0, de la comarca. Ha dotat al seu negoci de diverses eines que permetin als usuaris estar connectats a la xarxa, conèixer destinacions o millor encara contactar-lo per mitjà de les xarxes socials i conèixer rutes

notes de premsa d'empreses

La finalitat de l'empresa és oferir comoditat i solucions, tant a particulars com a empreses. El seu mail és rk2@solucionesiserveis.cat.



NOVA GUIA DE LES MILLORS CASES RURALS DE CATALUNYA

TRS és una empresa jove, amb idees i conceptes promocionals nous que pensem en maneres innovadores de promocionar i certificar el turisme rural a Catalunya.

Treballem de manera seriosa i amb rigor, mà a mà amb els propietaris dels millors establiments rurals tot oferint-los una col·laboració constant per tal de promocionar el seu negoci tant a escala nacional com internacional.

Des de fa més d'un any, estem recollint informació de primera mà de molts establiments rurals mitjançant el seu web, amb opinions d'usuaris habituals que col·laboren amb nosaltres, i finalment, amb una visita personal per tal d'informar de la nostra proposta als propietaris, certificar i il·lusionar-los perquè formin part de la nostra guia.

Acabem de publicar la guia "LES MILLORS CASES DE TURISME RURAL DE CATALUNYA", que es pot comprar i descarregar a www.turismoruralselecto.com.

Una manera molt pràctica i senzilla d'escollir el seu lloc de vacances a Catalunya: nosaltres ja hem fet la feina de selecció i els usuaris no s'hauran de passar hores davant l'ordinador buscant entre els milers d'ofertes dels molts portals que hi ha.

La guia "LES MILLORS CASES RURALS DE

CATALUNYA” volem que esdevingui una guia de referència a tot Europa entre els usuaris del turisme rural de qualitat.

alternatives que moltes vegades desconeixem i poden ser de gran utilitat. El següent pas serà el d'oferir carregadors universals o, fins i tot, aperitius dependent de les distàncies. Un canvi rere l'altre per apropar-se cada vegada més al significat de la paraula: Adaptació.

La crisi s'ha convertit en una valuosa oportunitat, per una persona que podia convertir-se en un nombre a les llistes de l'atur. Amb aquesta notícia, no podem passar per alt que les ciutats i les tèxtils productius es fan amb l'aportació individual de les persones que creuen en els canvis constants. Per a Reimpulsa SL, el món de les TIC, es pot adaptar de moltes maneres. La millor i més gran és la que podem trobar de manera individual per a cadascun dels casos. Perquè Internet, no és únicament tenir un web i un gran disseny. És viure-hi i crear o creure en les oportunitats que la tecnologia ens pot donar.

Agafar la tecnologia i aplicar-la a cadascuna de les realitats.



RK2 SOLUCIONS I SERVEIS, FAN TOT TIPUS D'ENCÀRRECS

RK2 és una empresa innovadora a Igualada, que inicia la seva activitat l'1 d'octubre. Dedicada a fer tot tipus d'encàrrecs, que un mateix no pot atendre per falta de temps, o perquè no, també per comoditat. Encàrrecs, tant ordinaris del dia a dia, com especialitzats d'acord amb les necessitats que ens sol·liciti el client.

RK2 decideix iniciar la seva activitat a la capital de l'Anoia, per tal de cobrir unes necessitats que generen un gran mercat per explotar.

ROBINSON ENERGIES és la divisió dins el sector de les energies renovables de Robinson Ventures, SL i té com a objectiu la promoció i desenvolupament de les energies alternatives, i ofereix projectes d'enginyeria que millorin el medi ambient, fet pel qual s'han especialitzat en:

1. ENERGIES RENOVABLES: instal·lacions d'energia solar fotovoltaica, energia solar tèrmica, energia geotèrmica, energia eòlica.
2. ESTALVI ENERGÈTIC: enllumenat de baix consum, llumeres de llum natural, estalvi i aprofitament energètic.
3. GESTIÓ D'AIGÜES: aprofitament d'aigües pluvials, xarxa d'aigua separativa, piscines biològiques, depuració biològica d'aigües, reutilització d'aigües depurades.

Robinson Energies ofereix als seus clients tots els serveis necessaris per a la realització de qualsevol projecte: gestió i direcció dels treballs, manteniment, estudi econòmic, assessorament tècnic i legal, control sanitari i gestió de subvencions.

El nostre àmbit d'actuació són tant els habitatges unifamiliars com els plurifamiliars, així com la indústria, el comerç, les edificacions de serveis i l'agricultura, entre d'altres.



POOL BIKE PARTICIPA EN ELS MBA D'EADA

La fundació universitària EADA i POOLBIKE SL han arribat a un acord de col·laboració en el Projecte EADA de divulgació i estudi



SAGE CREA UN FONS D'1 MILIÓ D'Euros PER AJUDAR ELS DESPATXOS PROFESSIONALS I LES ASSESSORIES A INCORPORAR LES TIC ALS SEUS NEGOCIS

Expocomputer va presentar a la UEA la nova col·lecció de programes de Sage Logic Class per al col·lectiu de despatxos professionals. Davant la crisi financera actual, els despatxos professionals solen congelar les seves inversions amb la finalitat d'estalviar costos, però convé recordar que les tecnologies de la informació i la comunicació són essencials i, a més, són un aliat fonamental per millorar els processos productius, reduir despeses, millorar la gestió i avançar-se a la competència.

Per tal d'ajudar els despatxos professionals i les assessories espanyoles, la divisió de mitjana empresa de Sage va posar en marxa una nova iniciativa que consisteix en la creació d'un fons especial, d'un milió d'euros per ajudar a optimitzar els seus sistemes de gestió empresarial.

La idea, segons va explicar el director general d'operacions de la divisió de mitjana empresa de Sage, Josep Maria Raventós, “surt de la necessitat que tenen els despatxos professionals de poder accedir a les eines de gestió que els ajuden a ser més eficients i competitius”. D'aquesta manera, segons l'alt executiu, “els despatxos professionals i les assessories poden centrar-se en les tasques que realment aportin valor afegit als seus negocis”.

Gràcies a aquesta nova iniciativa, les assessories i despatxos professionals podran optimitzar totes les feines i tasques que desenvolupen per als seus clients (comptabilitat, confecció de nòmines i assegurances socials, impresos oficials,

Hem tingut diverses experiències d'èxit amb empreses que han format societats mixtes amb empreses saudis, amb el suport d'altres programes d'ajut com son els d'implantació.

Aràbia Saudita hauria de deixar de ser el gran desconegut per a les empreses catalanes perquè les oportunitats de negoci avui i en els propers 10 anys son immenses. Només fa falta anar-hi i fer com han fet la resta de les empreses europees i trobar-hi el seu lloc. Hi ha molts mitjans d'iniciació, com missions comercials, sessions de treball en xarxa, ponts comercials, i naturalment per Internet es pot trobar molta informació de partida.

Animem decididament els empresaris a explorar les seves oportunitats en els mercats del golf Pèrsic.

www.comercio-con-oriente-proximo.com



MÚTUA GENERAL DE SEGUROS LLIURA ELS PREMIS DE LA SEVA CAMPANYA CONTRA EL FRAU 2008

El passat 23 de juny es van lliurar, a la Seu Central de Mútua General de Seguros, els premis de la campanya contra el frau 2008. L'acte va comptar, a més dels premiats, amb la presència de la Direcció General de l'entitat i dels seus coordinadors de detecció de frau.

Durant l'any 2008, Mútua General de Seguros va detectar 162 casos de frau, un 20,9% més que el 2007 i un estalvi net de 1.828.873 euros, la qual cosa suposa un increment del 128,80% respecte de l'any anterior.

Estalvii un 15% en el seu rebut elèctric*

factorenergia

Una companyia elèctrica al
servei de tots



*FACTOR ENERGIA, ha establert un conveni amb la Unió Empresarial de l'Anoia per oferir a tots els seus associats un descompte del 15% sobre la tarifa elèctrica en vigor.

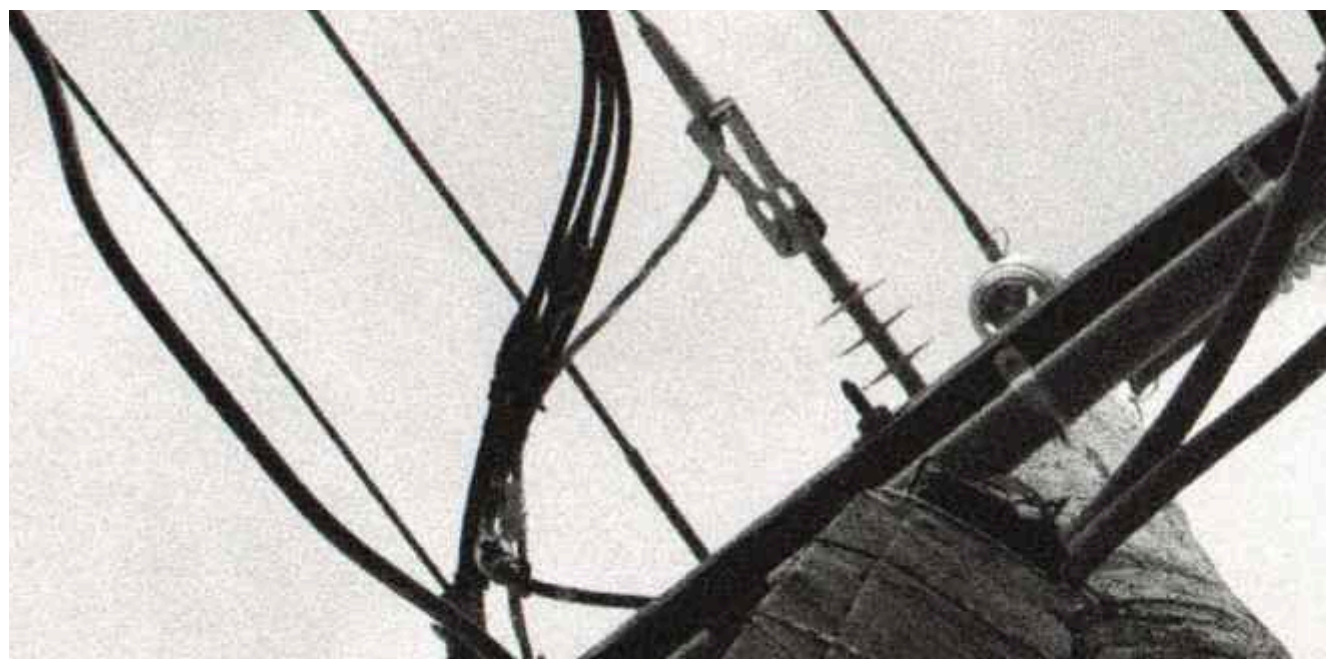
Factorenergia

Avda. Diagonal. 612 Ent. 08021 Barcelona - Telèfon: 93 362 15 60, Fax: 93 209 73 74

Correu: factor@factorenergia.com - www.factorenergia.com

Drets de les persones consumidores en la liberalització del mercat energètic

Com afecta la liberalització del mercat elèctric a les persones consumidores?



Com un pas més en el procés de liberalització del mercat energètic que s'està duent a terme als diferents estats de la Unió Europea, a partir de **l'1 de juliol de 2009** va desaparèixer el sistema de tarifes d'energia regulades i tots els usuaris d'electricitat passen al mercat lliure. D'acord amb el Reial decret 485/2009, de 3 d'abril, l'Ordre ITC/1659/2009, de 22 de juny, la correcció d'errades del RD 485/2009 i l'Ordre ITC/1723/2009, de 26 de juny, es regula l'aplicació de la **tarifa d'últim recurs (TUR)**. D'altra banda, el Reial decret llei 6/2009, de 30 d'abril, i la Resolució de 26 de juny de 2009 de la Secretaria d'Estat d'Energia regulen l'aplicació de l'anomenat *abonament social*.

Han desaparegut totes les tarifes d'energia elèctrica?

A partir de l'1 de juliol de 2009 han desaparegut totes les tarifes de venda d'energia elèctrica, excepte la tarifa d'últim recurs. Cal dir, però, que les tarifes que han desaparegut són les que fan referència a l'energia que consumim, però es mantenen les tarifes que fan referència a la potència contractada o al cost dels comptadors. Aquestes tarifes són publicades pel Ministeri d'Indústria, Comerç i Turisme al *Butlletí Oficial de l'Estat*.

Què és la tarifa d'últim recurs?

La tarifa d'últim recurs és el preu màxim i mínim que estableix l'Administració per a determinats consumidors, per als quals es considera que el subministrament elèctric és un servei universal. L'Administració pot revisar aquests preus, com a mínim, semestralment.

Què és l'abonament social?

És una possibilitat a la qual poden optar alguns consumidors (persones físiques) acompanyats a la tarifa d'últim recurs, que compleixin, com a mínim, una de les condicions següents:

- Tenir una potència contractada menor de 3kW en el domicili habitual.
- Tenir seixanta o més anys d'edat, acreditar que és pensionista del sistema de la Seguretat Social per jubilació, incapacitat permanent o viduïtat i acreditar també que percep les quantitats mínimes vigents en cada moment per a aquestes pensions.
- Tenir més de seixanta anys d'edat i ser beneficiari de pensions de l'extinta *assegurança obligatòria de vellesa i invalidesa* i de pensions no contributives de jubilació i invalidesa.
- Ser família nombrosa.
- Acreditar que forma part d'una unitat familiar que té tots els seus membres desocupats.

Aquest *abonament social* redueix, per a les persones que en tinguin dret, el cost de la tarifa d'últim recurs fins a una tarifa de referència, que el Ministeri d'Indústria, Comerç i Turisme ha definit en l'Ordre ITC/1723/2009.

En el primer dels supòsits (potència elèctrica contractada menor de 3kW), els consumidors no cal que facin res, ja que l'empresa comercialitzadora aplicarà directament l'*abonament social*. En els altres supòsits, caldrà que els consumidors sol·licitin l'*abonament social* a l'empresa comercialitzadora d'últim recurs que faci el subministrament d'energia elèctrica. La Resolució de 26 de juny de 2009 de la Secretaria d'Estat d'Energia del Ministeri d'Indústria, Comerç i Turisme explica el procediment a seguir en aquesta sol·licitud i mostra els models dels documents que cal adjuntar.

A primers del passat mes d'agost uns 3 milions de subministraments d'energia elèctrica ja s'havien acompanyat a aquest *abonament social*.

Quines opcions tenim com a consumidors?

Des de l'1 de juliol de 2009, les tarifes elèctriques de baixa tensió ja han desaparegut. Per tant, si s'és consumidor de baixa tensió (si es rep subministrament d'energia elèctrica a una tensió igual o inferior als 1.000 V):

a. Si no s'ha fet cap gestió o no s'ha acordat un contracte de lliure mercat amb una empresa comercialitzadora, hi ha dues possibilitats, d'acord amb si la potència contractada és superior o inferior a 10kW

• Si la potència contractada és menor o igual de 10 kW, l'empresa distribuïdora que fins al 30 de juny de 2009 en feia el subministrament, haurà traspassat directament aquest subministrament a l'empresa comercialitzadora d'últim recurs del mateix grup empresarial i haurà comunicat aquest fet al consumidor. El preu del subministrament és el de la tarifa d'últim recurs (TUR) fixada pel Ministeri segons l'Ordre ITC/1659/2009 i que es revisarà, com a mínim, de forma semestral. Cal dir que el preu actual fixat per la tarifa d'últim recurs és, de mitjana, de l'ordre d'un 2 % superior als preus anteriors de l'energia elèctrica. Per la resta, de cara al consumidor, el canvi d'empresa subministradora no ha tingut cap altre efecte.

Els consumidors que tinguin el subministrament a tarifa d'últim recurs podran canviar en qualsevol moment de subministrador, contractant amb una empresa comercialitzadora de lliure mercat, a un preu acordat entre empresa i consumidor. Els consumidors traspassats a la tarifa d'últim recurs, podran verificar si compleixen les condicions necessàries per a sol·licitar l'abonament social i, si s'escau,

sol·licitar-lo a l'empresa comercialitzadora en la forma en què abans s'ha explicat.

• **Si la potència contractada és major a 10 kW**, el subministrament ha estat traspassat de forma automàtica a l'empresa comercialitzadora d'últim recurs que pertanyi al grup empresarial propietari de la xarxa elèctrica de la zona. El preu que caldrà pagar per l'energia consumida està regulat per l'Ordre ITC/1659/2009 i, a partir del mes d'octubre de 2009, s'incrementarà trimestralment d'un 5 % per incentivar que el consumidor accepti una oferta de subministrament a mercat lliure. A partir de l'1 d'abril de 2010, si en un termini de sis mesos (octubre de 2010) el consumidor no ha acordat un contracte de subministrament amb una comercialitzadora de lliure mercat, el contracte entre el consumidor i el comercialitzador d'últim recurs es considerarà rescindit.

Tant per una potència inferior com superior a 10kW, qualsevol subministrament pot contractar en qualsevol moment amb una empresa comercialitzadora de lliure mercat, a preus acordats entre consumidor i subministrador.

b. Si el consumidor ha acordat un contracte de subministrament amb una comercialitzadora de mercat lliure, el subministrament es farà als preus pactats lliurement entre el consumidor i l'empresa comercialitzadora.

Quines són les empreses comercialitzadores d'últim recurs?

Endesa Energía XXI, S.L.

Tel.: 902 50 88 50

www.endesaonline.com

Iberdrola Comercialización de Último Recurso, SAU

Tel.: 901 20 20 20

www.iberdrola.es

Unión Fenosa Metra, S.L. (a partir d'octubre: Gas Natural SUR, SDG, SA)

Tel.: 901 220 380

www.unionfenosa.es

Hidrocarbónico Energía Último Recurso SAU

Tel.: 902 860 860

www.hcenergia.com

E.ON Comercializadora de

Último Recurso, SL

Tel.: 902 22 28 38

www.eon-espana.com

Si canvio d'empresa comercialitzadora d'energia elèctrica, puc tenir problemes amb el subministrament?

La separació de funcions entre l'empresa distribuïdora i l'empresa comercialitzadora fa que la qualitat i les condicions tècniques (possibles interrupcions, mesura dels consums,...) del subministrament només depenguin de l'empresa distribuïdora de la zona. Per tant, la qualitat i les condicions tècniques han de ser les mateixes



Serveis industrials d'electricitat

www.elm.cat
info@elm.cat

☎ 93 803 17 94 / 93 803 11 77

independentment de l'empresa comercialitzadora que triem com a subministradora.

Aquestes condicions de qualitat del subministrament que l'empresa distribuïdora ha de complir estan recollides en el Reial Decret 1955/2000 de 1 de desembre..

Quina informació hauran de donar les empreses distribuïdores d'energia als seus clients?

- **Al seu web.** Hi hauran de facilitar la llista d'empreses comercialitzadores de mercat lliure (a partir de la llista publicada per la Comissió Nacional d'Energia www.cne.es -), amb els respectius números d'atenció al client i adreces de pàgina web. En aquesta llista, hi hauran d'especificar quines d'aquestes empreses comercialitzadores poden donar el subministrament a tarifa d'últim recurs.
- **Per carta.** Fins al gener de 2010, hauran d'incloure en totes les factures que trametin als seus clients amb contracte en vigor, una carta on s'expliqui el dret a contractar amb una empresa comercialitzadora de mercat lliure i la situació del contracte en cas que no es prengui cap decisió. La carta inclourà la relació, el telèfon d'atenció al client i la pàgina web de les empreses comercialitzadores que operen al mercat.
- **Abans del 15 de juny de 2009.** En cas que no s'hagi contractat el subministrament amb

una empresa **comercialitzadora de mercat lliure**, l'empresa distribuïdora haurà de comunicar en una factura tramesa abans del 15 de juny de 2009, a quina empresa comercialitzadora es **traspasarà** el subministrament d'aquest contracte.

Recomanacions generals abans de contractar:

- **Es pot triar** quina empresa comercialitzadora volem que ens presti el servei.
- No és obligatori contractar la tarifa d'últim recurs (**TUR**).
- Cal informar-se dels preus, dels descomptes... de tots els serveis que ofereix l'empresa.
- **Cal estudiar** molt bé l'**oferta de la nova companyia** abans de donar-se d'alta.
- Cal preguntar quins són els **requisits** per a fer el canvi de companyia, si realment interessa.
- **No s'han de facilitar dades bancàries, ni factures anteriors, ni dades personals, si no s'està realment segur de la contractació.**
- Si es té contractat algun finançament amb la **companyia actual**, cal informar-se de com quedarà.
- **Cal llegir detingudament el contracte i no signar mai un document en blanc.**
- El contracte nou s'ha de fer **per escrit** i per duplicat.
- **Si rebem una trucada telefònica o una**

visita inesperada al domicili per a canviar de companyia elèctrica, no ens precipitem i recordem que tenim 7 dies per a desistir del contracte sense haver de donar cap justificació.

- Totes les empreses disposen de **fulls oficials de reclamació/denúncia**.
- Triar una **empresa adherida al sistema arbitral de consum** és una garantia.

On es pot aconseguir més informació?

La Generalitat de Catalunya ofereix suport i informació als consumidors domèstics mitjançant:

Telèfon d'Atenció Ciutadana de la Generalitat de Catalunya 012

Establiment: 0,33 euros. Cost/min: 0,087€
Tarifació per segons. IVA inclòs
Des de fora de Catalunya: 902 400 012
Des de l'estranger: 00 34 902 400 01

Direcció General d'Energia i Mines

Telèfon: 93 484 94 00
informacio.qualitat.tarifes.electricques@gencat.cat
t.cat

Institut Català d'Energia

Telèfon: 93 622 05 00
icaen@icaen.gencat.cat

Agència Catalana de Consum

www.consum.cat

aladetrès
solucions web

www.aladetres.com 938052678



“És desmesuradament més popular i normal ser esportista o cuiner que ser emprenedor”

Entrevista a Dídac Lee

Els trets orientals de Dídac Lee amaguen un emprenedor català de soca-rel. Aquest gironí, reconegut en els últims anys amb nombrosos premis per la seva trajectòria empresarial, va decidir deixar els estudis als 21 anys i emprendre el difícil repte de muntar la seva pròpia empresa. Sense res més que passió, perseverança i humilitat. Avui, amb només 35 anys, posseeix un grup d'empreses tecnològiques que dóna feina a 240 treballadors. Lee assegura que sempre és un bon moment per començar nous projectes, també en temps de crisi, i insisteix en la necessària valorització de la figura de l'emprenedor.

Ha trencat els esquemes de molts estereotips, atès que va deixar els estudis als 21 anys i va decidir crear la seva primera empresa. Què va aprendre d'aquella experiència?

Vaig aprendre d'aquella experiència i continuo aprenent cada dia! Bàsicament, vaig aprendre dues coses molt importants: que s'ha de lluitar pels somnis i que has d'estar ben despert i treballar fort moltes hores.

Quina va ser la part més difícil o els principals obstacles que va haver de sortejar per fer aquest pas? Si ho hagués de fer avui, faria alguna cosa diferent?

Allò més complicat va ser superar la incertesa i la soledat amb la qual et trobes quan empris un negoci innovador.

Què faria diferent? Crec que no em vaig posar les piles de debò fins que no vaig patir

en primera persona una crisi (la crisi puntcom), fins llavors, per a mi era més una afició que una feina. Si tornés al passat, m'hagués posat les piles abans sens dubte.

Li he sentit a dir en alguna ocasió que hi ha una certa tendència de dimonitzar els emprenedors i veure'ls com a bitxos estranys.

A vegades sembla que "allò que és normal" significa "allò que és correcte", i si algú se surt de la normalitat se'l considera un bitxo estrany! Fa la sensació que és desmesuradament més popular i normal ser esportista o cuiner que ser emprenedor en qualsevol altre sector.

Per què ser emprenedor no és un referent per als joves i per a molta part de la societat?

Hauria de ser-ho. Però com diu en Sala-i-

Martí estem en un país on es prenen com a referents els David Bisbal i no els grans empresaris.

Què s'hauria de fer per donar valor als emprenedors?

Donar a conèixer la gran quantitat de casos d'emprenedors extraordinaris que hi ha i normalitzar la figura de l'empenedor. Fixa't que hi ha serials de televisió de policies, de metges, d'advocats, etc. però res d'emprenedors. Una situació similar es dona amb els informàtics, aquest que apareix a les telenovel·les com el friki i introvertit que mai no s'emporta la noia maca del serial.

Crec que hi ha suficients iniciatives i recursos perquè una persona amb inquietuds per ser emprenedor trobi el camí més fàcil?

Crec que no. L'empenedor hauria de tenir molt més suport, tenint en compte el valor que aporta i els llocs de feina que crea. I, avui en dia, diria que, tret del "dia de l'empenedor" poca cosa hi ha. Cada dia hauria de ser el dia de l'empenedor!

Ha assegurat que un bon projecte és un 10 % d'inspiració i un 90 % de transpiració: de suar a base de molt treball. Quins altres consells donaria per tal de fer triomfar una idea?

Tenir la suficient humilitat d'aprendre dels errors per corregir a temps! Dit així sembla fàcil, però no ho és, perquè tots tenim el nostre ego. Igual que a ningú li agrada que li diguin que el seu fill és lleig, als emprenedors de vegades ens costa assumir amb humilitat una crítica sobre un projecte (d'alguna manera són com els nostres fills).

Precisament en temps de crisi molts diuen que és un bon moment per emprendre, per buscar nous horitzons, per reinventar-se. Hi ha algun moment millor que un altre per emprendre?

Crec que sempre és un bon moment per emprendre! De fet, grans imperis empresarials s'han creat en aquestes èpoques, atès que donen peu a un canvi d'ordre en molts sectors.

“Estem en un país a on es prenen com a referents els David Bisbal i no els grans empresaris”

On creu que rau l'èxit d'una bona gestió empresarial?

Suposo que no es pot generalitzar i cada cas és diferent. Però crec que en general, la clau és tenir els socis adequats, un equip potent i estar molt a prop del client.

L'èxit d'una bona idea? Si ens equivoquem o fracassem, hem de tirar la tovalloleta?

Les idees són bones o dolentes segons que el mercat les accepti o no. Crec que s'ha de persistir i fer correccions constantment, però hem de ser conscients que hem de quantificar el nostre risc. Un bon emprenedor és aquell que té clar fins quan pot arriscar. I, d'altra banda, recordar que l'Edison abans de trobar la bombeta, va fer 900 i molts intents i lluny de desanimar-se deia “Ara sé 900 maneres de com no fer una bombeta”.

Dídac Lee ha creat fins ara quatre empreses on treballen més de 100 treballadors. A què es dedica cadascuna?

Avui en dia som unes 240 persones. Tenim una marca comuna, Inspirit, que està composta per una incubadora de nous negocis i un hòlding d'empreses de les quals destacaria:

El Grup Conzentra, dedicat al comerç electrònic, marqueting en línia i projectes a mida d'Internet. Treballem per a les principals empreses industrials, banca, consum, etc.

Spamina: solucions de seguretat en correu electrònic. Protegim el correu electrònic dels perills de l'spam, virus i altres. Tenim uns 400 mil usuaris i fa poc temps que ens hem convertit en el proveïdor tecnològic de Panda, una de les principals empreses del sector a nivell mundial.

INTARG: és un centre de desenvolupament ubicat a Buenos Aires i format per 80 enginyers.

Ens pot dir alguns dels aspectes més innovadors de les seves empreses i de la manera de gestionar-les?

És difícil particularitzar-ho, però en general, diria que en tots els projectes que ens és possible col·laborem amb un centre de recerca universitari per tal d'adquirir l'estat de l'art de les tecnologies amb les quals treballem. Aquest fet és el que explica que un producte fet per una petita empresa catalana pugui ser punter a nivell mundial!

A més de la diversificació de mercats, ha obert seus a Girona, Madrid, Buenos Aires i Mèxic. Creu que és necessària la internacionalització dels projectes?

Sense dubte. Lo bo d'un projecte de programari és que l'internacionalització és senzilla, és "fàcil" arribar a tot arreu. Però el risc és que els competidors arriben també de tot arreu! Ara fa poc, hem obert al Silicon Valley perquè volem estar en el primer mercat del món.

Es considera una confluència de cultures: asiàtic d'origen, català de naixement i americà d'admiració. Amb què es quedaria de cada cultura?

Jo sóc català al 100% amb un cert aire oriental. Em quedo amb la capacitat i tenacitat catalana, amb l'esperit emprenedor dels xinesos i amb l'ambició per ser global dels americans.

Acabi amb un consell perquè els emprenedors que llegeixin aquesta entrevista surtin convençuts de tirar endavant la seva idea.

Que no hi ha res més segur a la vida que a tots ens arriba l'hora, i no hi ha risc més gran que tenir la sensació en el darrer moment que no has fet tot allò possible per complir el teu somni...i ja sigui massa tard.

Laura Hernan

“Crec que sempre és un bon moment per emprendre. Grans imperis empresarials s'han creat en èpoques difícils”

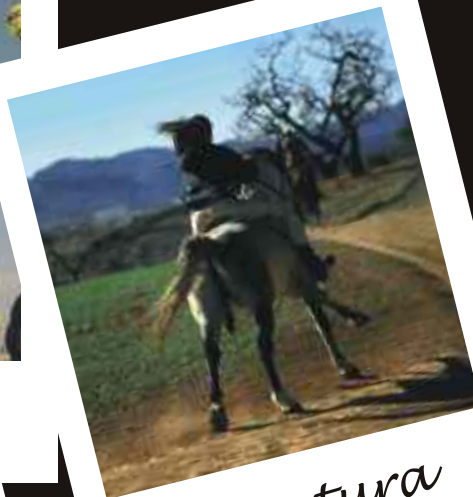
l'Anoiaen**viu**



rutes



festa



aventura



allotjaments



cultura



gastronomia



CONSELL COMARCAL
DE L'ANOIA

www.anoiaenviu.cat



“L'Anoia en viu, viu l'Anoia”, un projecte global per dinamitzar l'economia mitjançant el turisme

El Consell Comarcal de l'Anoia ha fet una decidida aposta per impulsar el turisme a la comarca i aconseguir que esdevingui un dels motors de la recuperació econòmica de la zona, en parlem amb en Jordi Mercader, vicepresident de l'àrea de Turisme del Consell Comarcal de l'Anoia

L'Anoia és una de les 41 comarques en què es divideix Catalunya. Està formada per 33 municipis. Situada a l'interior de Catalunya, i integrada per territoris de característiques molt diferents que s'han agrupat per formar una mena de trencaclosques ple de contrastos, la comarca de l'Anoia s'està obrint al turisme.

Què té la Comarca de l'Anoia que la pugui fer atractiva pels visitants?

L'Anoia té molts atractius. Visitar-la vol dir, descobrir un patrimoni industrial i museístic ric i variat en què destaquen el Museu Cal Granotes d'Igualada, una antiga adoberia; el Museu Molí Paperer de Capellades, una antiga fàbrica de paper, i el Museu dels Traginers, important col·lecció de carruatges

i elements relacionats amb aquest ofici, Entendre l'hàbitat i les condicions de vida dels inicis de la humanitat a l'Abric Romaní de Capellades (jaciment arqueològic del paleolític mitjà) i descobrir el l'esglaó perdut de l'evolució de la humanitat amb el Pierolapithecus catalanicus, conegut popularment com el Pau, als Hostalets.

Contemplar el rosari de castells, torres de vigilància i esglésies que marcaven els límits de la Marca Hispànica: la Pobla de Claramunt, la Tossa de Montbui, Òdena, Rubió, els Prats de Rei, Boixadors, Queralt, Miralles i Orpí.

Viure les seves festes i festivals, patrimoni cultural que els seus habitants no volen perdre, com per exemple la Festa del

Timbaler o Fira de la Guerra del Francès, al Bruc; la Festa dels Traginers i Negociants de Copons, la Fira de la Transhumància de Pujalt, i la Festa de la Caldera, Fira dels Hostals i els Viatgers de Montmaneu, entre d'altres. Vol dir també viure el símbol de la seva modernitat: l'European Balloon Festival d'Igualada i l'Aerosport d'Òdena.

A la nostra Comarca també podem gaudir de l'oferta de turisme rural de l'Alta Anoia, descobrir i tastar l'àmplia oferta de productes alimentaris artesanals, com ara formatges, embotits, oli, vins i caves, llegums, i el popular Cigronet de l'Alta Anoia, assaborir l'exquisida i singular oferta gastronòmica del territori, passejar-se per l'atractiva oferta de botigues de fàbrica i els centres comercials de fabricants (outlets) d'Igualada, retrobar-se



amb l'autenticitat gaudint dels treballs d'artesans de la ceràmica, el vidre, la fusta, el cuir, o els metalls nobles.

Descobrir la singularitat dels seus paisatges, fent senderisme pels camins o pujant a la BTT o al cavall, sense oblidar la possibilitat de sentir-se com un ocell fent passejades amb globus aerostàtic, i l'emoció de fer uns tombs amb moto o cotxe pel circuit del Parcmotor de Castellolí.

L'Anoia és un territori de territoris diferents, mosaic d'una àmplia i diversa gamma de colors i matisos que la fan singular i única.

Quines actuacions s'han posat en marxa des del Consell Comarcal de l'Anoia per a promoure el turisme a la nostra Comarca?

El Consell Comarcal de l'Anoia aposta fermament per l'impuls del turisme a la comarca. Amb aquest objectiu ha marcat una línia estratègica que pretén ser el principi de la promoció efectiva del turisme a l'Anoia per aconseguir que esdevingui un dels motors de la recuperació econòmica de la zona.

L'any 2004 el Consell Comarcal va començar a treballar en un projecte integral de turisme, "L'Anoia en viu, viu l'Anoia", que ha significat una empenta per al desenvolupament econòmic i social de la comarca i, sobretot, l'inici de la dinamització turística a l'Anoia. Es tracta del punt de partida per consolidar, a mitjà termini, un projecte global de dinamització econòmica de l'Anoia basat en el turisme.

Sota el paraigua de "L'Anoia en viu, viu l'Anoia" hi ha un projecte global i integrador de promoció del territori. L'elaboració d'una guia turística ha estat un dels eixos principals del projecte. Per fer-la amb els paràmetres de qualitat desitjats es va fer un inventari de tots els elements que hi ha a la comarca en l'àmbit turístic. S'ha aconseguit el recull dels elements d'interès de la comarca més ampli que s'hagi fet mai. **La guia turística l'Anoia en Viu** inclou àmbits com el paisatge, l'artesania, la gastronomia, les festes i tradicions, el patrimoni artístic i cultural, l'allotjament, els esports d'aventura o esdeveniments especials, entre d'altres.

Molts d'aquests continguts apareixen i s'amplien en **la pàgina web L'Anoia en Viu**, en funcionament des del 2006. Aquest web és el portal de presentació dels atractius de la comarca a l'exterior.

El projecte "L'Anoia en viu, viu l'Anoia", engloba també altres d'actuacions. Així, per exemple, s'han creat rutes per a BTT, s'han senyalitzat rutes de senderisme, s'ha recuperat el camí de Sant Jaume, que passa per la comarca, i s'han georeferenciat les rutes per poder-les seguir amb GPS.

També s'ha fet promoció de la comarca mitjançant díptics i quadríptics, tant de caràcter general com temàtics. En aquest darrer sentit destaquen els fulletons sobre els castells de frontera, la ruta enològica i diverses publicacions sobre la història de la

comarca, de la prehistòria a l'època moderna.

L'Anoia disposa de bons artesans alimentaris que elaboren productes de qualitat i que representen un cert pes dintre l'activitat econòmica de la nostra comarca, quines mesures s'han pres per promoure aquest sector?

Actualment el Consell Comarcal de l'Anoia treballa per al reconeixement i la promoció dels productes artesans alimentaris. Amb aquest objectiu s'ha integrat en la xarxa local de productes de la terra, creada per la Diputació de Barcelona. Aquesta xarxa s'ha constituït perquè s'ha evidenciat que aquest és un sector emergent, amb potencial de crear empreses i ocupació, i que pot ser un motor econòmic en els territoris. A més, es considera que aquest sector té repercussions positives en l'entramat d'organitzacions que formen part de l'economia, més enllà del propi sector primari (per exemple, el turisme), i que permet construir unes bases de desenvolupament més sòlides amb la idea de reduir dependències externes, i aconseguir territoris més resistents en períodes de crisi.

L'Anoia en viu
iu el turisme



Gastronomia de proximitat un món per descobrir

Catalunya és un important pol d'atracció turística gràcies no solament a la seva riquesa paisatgística i patrimonial sinó també a la seva gastronomia, reconeguda arreu del món.



La gastronomia és un important element afegit a la resta de valors del territori ja que ha esdevingut un reclam turístic de primer ordre fins a convertir Catalunya en una de les principals destinacions gastronòmiques del món. La qualitat dels seus productes, una cuina innovadora i el prestigi dels seus cuiners han ajudat a difondre aquesta reputació ben merescuda.

Tastar els plats típics que ens pot oferir un territori és sens dubte un important al·licient per visitar-lo, però a més pot arribar a ser el motor del desenvolupament econòmic d'una zona si es canalitza adequadament. Les rutes especialitzades en productes de la terra també van en augment, rutes gastronòmiques com la del calçot, la del xató o les rutes vitivinícoles són una important font de riquesa per als habitants del territori.

Gastronomia i turisme són, doncs, dos sectors que han adquirit un paper cabdal en l'economia catalana, actualment representen, respectivament, l'11 i el 18 % del total del PIB català, fet que els converteix en un motor econòmic de primer ordre. Tot i que també han rebut l'efecte de la crisi, ha aguantat molt millor que altres sectors com la indústria i la construcció, és doncs un sector que cal, ara més que mai, cuidar i promocionar.

Gastronomia de qualitat a l'abast de la mà

A l'Anoia disposem d'una bona oferta de productes i serveis als quals hem de donar prioritat de consum per tal d'afavorir l'economia local i comarcal

Des de la Unió Empresarial hem preparat una campanya de sensibilització per afavorir el consum de productes gastronòmics de proximitat que es va iniciar amb motiu de la Xa edició del Sopar de l'Empresari, i que va consistir en una mostra gastronòmica de productes de la terra i un aperitiu elaborat pels restauradors associats al Gremi d'Hostaleria i Turisme de la Comarca de l'Anoia. La campanya ha continuat amb diversos reportatges publicats en aquesta mateixa revista i que han servit per donar a conèixer la qualitat dels nostres productes gastronòmics i fomentar nous hàbits entre els consumidors, alhora que han creat noves complicitats amb els productors i distribuïdors locals. Essent conscients que el consum de productes gastronòmics del territori reverteix positivament en la dinamització econòmica de les comarques, volem destacar les tasques desenvolupades per diverses institucions i organismes que treballen en aquest sentit; per una banda la Generalitat de Catalunya ha creat la

Gastroteca.cat un portal d'informació i suport a la comercialització dels productes agroalimentaris catalans. Les cooperatives agropecuàries tenen també un paper molt important per al desenvolupament de les economies locals i comarcals en àmplies zones de Catalunya a la vegada que ofereixen uns productes alimentaris d'origen cooperatiu amb una qualitat i traçabilitat demostrades.

En l'àmbit exclusivament comarcal, el Consell Comarcal de l'Anoia i el Consorci Turístic de l'Alta Anoia són dues entitats que treballen pel desenvolupament turístic i en la promoció dels productes artesanals, n'és un bon exemple el cigronet de l'Alta Anoia, una iniciativa gastronòmica que ha donat a conèixer la nostra comarca fora de les nostres fronteres i que s'ha convertit en un dels elements definitoris de la nostra cuina.

La Gastroteca: on comprar i on tastar productes agroalimentaris catalans

Turisme i gastronomia són dos conceptes que van de la mà, actualment són moltes les iniciatives turístiques que s'estructuren a partir d'ofertes gastronòmiques, el sector



agroalimentari, és doncs, un sector que cal cuidar i potenciar i una de les maneres de fer-ho és conscienciar de la necessitat de consumir productes alimentaris de proximitat.

La Generalitat de Catalunya a través de la Direcció General de Comerç ha creat **Gastroteca.cat** un portal d'informació i suport a la comercialització dels productes agroalimentaris catalans. La iniciativa sorgeix de l'interès de promoure el comerç i consum de proximitat i la generació de sinèrgies de sostenibilitat i complementarietat a escala local entre productors, distribuïdors i consumidors.

Gastroteca.cat s'ha convertit en un referent del sector a la xarxa, amb una mitjana de 1.000 visites diàries, cobreix la demanda d'informació sobre productes alimentaris de qualitat i el lloc on trobar-los i on tastar-los. També està essent una eina de suport a campanyes per impulsar el comerç i consum dels productes agroalimentaris catalans, com són la campanya **'Aquest Nadal, tasta Catalunya'** que l'any 2008 va aconseguir que s'adherissin un centenar d'establiments i es distribuïssin 16.500 lots elaborats amb productes catalans, o la campanya 'CÀTering amb el bo i millor de la nostra terra' que s'està organitzant en aquests moments.

Actualment el portal **gastroteca.cat** incorpora:

- prop de 400 productes del nostre territori;
- unes 700 receptes pròpies de la cuina tradicional catalana fonamentada en aquests productes;
- més de 2.000 punts de comercialització, des dels mateixos productors que venen directament els seus productes, fins a fires, mercats, botigues d'alimentació i venda per Internet;
- gairebé 350 establiments de restauració i cases de menjar;
- una agenda, rutes gastronòmiques, etc. a l'entorn dels productes agroalimentaris catalans de qualitat.

Tota aquesta informació s'ofereix també a través d'un mapa localitzador per facilitar-ne l'accés des de cada comarca i municipi, i properament es posarà en funcionament una aplicació per poder-hi accedir igualment a través de la telefonia mòbil.

Tots els establiments que ho desitgin poden incorporar-se al portal, tenint en compte els requisits que es demanen i que es troben detallats a través del bàner 'Vols ser a la gastroteca?' que apareix a la portada del web. Es tracta d'un **servei gratuït** adreçat a facilitar la informació de tots aquells establiments i iniciatives que promouen els productes agroalimentaris locals.

Aquest Nadal tasta Catalunya

La campanya "Aquest Nadal, tasta Catalunya" pretén promocionar que els lots i regals de Nadal que es facin enguany portin productes catalans de qualitat. Per això s'ha presentat una guia que permet localitzar els establiments que comercialitzen paneres i lots amb producció catalana.

La iniciativa ha estat organitzada pel *Departament d'Innovació, Universitats i Empresa amb el suport de la Direcció General d'Alimentació, Qualitat i Indústries Agroalimentàries (DAR).*

L'objectiu de la campanya és promoure la comercialització de productes agroalimentaris catalans i possibilitar un Nadal amb un consum local, responsable i de qualitat.

Per accedir a la llista d'establiments cal entrar al portal **gastroteca.cat** i accedir a l'espai web **"Aquest Nadal, tasta Catalunya"**, a més integra un cercador i un mapa localitzador per comarques que permet accedir a tota la informació a través del territori. També es posa a l'abast de les empreses l'opció d'incorporar-se a la campanya i aparèixer com a establiment que distribueix lots amb productes catalans de qualitat.



Publicitat

**Aquest Nadal regala el bo
i millor de la nostra terra**

agro  **igualada**
cooperativa



**”Tu tries els productes i la panera i nosaltres
t'ho emboliquem sense cap cost afegit”**

**VINS • CAVA • TORRONS • PERNILS • CONSERVES • FRUITA...
LLENYA • AVETS • TIONS...**

Visiteu al l'agrobotiga d'alimentació l'exposició de lots i paneres de Nadal.
També tenim lots per a empreses. Demaneu el nostre catàleg sense compromís.

**Aquestes festes doblem el descompte de la targeta client!
encara no la tens?. Sol.licita-la. És gratuïta.**

Horari
de dilluns a divendres de 8.00 a 13.00h i de 16.00 a 20.00 h.
Dissabtes de 8.00 a 13.00 h.
c/ Portal 4 / Ctra. de Valls, 11 - 08700 Igualada - Tel. 93 803 09 17
Parking Gratuït



Implica't: consumeix productes de la nostra terra

Aquest és el missatge que la Federació de Cooperatives Agràries de Catalunya vol fer arribar als consumidors per promoure el consum de l'aliment quilòmetre zero, és a dir el producte produït al costat de casa

Les cooperatives agràries o agrobotigues són un bon exemple dels comerços que han potenciat el consum de productes de proximitat. L'agrobotiga dona una oportunitat per a entrar en contacte amb els productes de la comarca i esdevé una figura clau en la consolidació del concepte d'empresa competitiva perquè potencia el capital humà al temps que incorpora la responsabilitat social a la seva estructura.

Fa uns mesos des de la Federació de Cooperatives Agràries Catalanes s'ha fet difusió a l'opinió pública del missatge "IMPLICA'T: consumeix productes de la nostra terra" es tracta d'un eslògan senzill, però que vol conscienciar tothom, fins i tot als mateixos cooperativistes, de la necessitat d'involucrar-nos en un consum responsable, que en el nostre àmbit hem d'assimilar a productes catalans i cooperatius.

Tots nosaltres, com a consumidors que som, hem de tenir molt present aquest plantejament en relació amb l'alimentació. I no solament quan anem a comprar al comerç tradicional o a la gran distribució sinó també

en el marc de l'hostaleria i la restauració. Sovint veiem, per exemple, com en les cartes dels restaurants els vins catalans hi són poc presents o inexistents; o bé tenim damunt la taula setrillers amb un oli del qual no en coneixem l'origen, i ni tan sols si és o no d'oliva.

Davant d'aquestes situacions no podem quedar-nos indiferents, com si no anés amb nosaltres: hem de ser els primers de demanar productes catalans i cooperatius arreu. No hem d'oblidar que tant la restauració com la distribució disposen dels productes en les seves cartes i als seus lineals segons diversos factors, però és obvi que la demanada n'és el més important. Tots nosaltres som consumidors, i podem ser protagonistes, estenent-la com una taca d'oli, de la petició en els punts de venda i consum, fent també partícips d'aquest gest als que ens envolten. Hem de ser conscients que aquesta actitud l'hem de començar des de nosaltres mateixos. Implicar-nos i fer que els altres també s'impliquin serà la millor manera de potenciar l'aposta de la societat per l'aliment km 0, com una mostra de compromís amb el nostre territori, amb el producte de proximitat.

L'activitat cooperativa contribueix a la dinamització econòmica del nostre entorn, pel seu arrelament, i així els beneficis cooperatius reverteixen sobre el conjunt de la societat. La nostra societat i els mitjans de comunicació es cansen de repetir paraules que, de tant emprar-les, perden el seu sentit. Ja fa temps que no deixem de sentir paraules de sostenibilitat i potser ja és hora que algú

digui que aquesta paraula, en l'àmbit de l'alimentació, i a casa nostra, significa consumir producte cooperatiu i de Catalunya. Aquesta complementaritat entre productors i consumidors passa, doncs, pel nostre compromís personal, impliCA'T.

A Catalunya, hi ha un total de 250 cooperatives federades amb un volum de negoci de 1.491 milions d'euros. Aquestes empreses se situen preferentment a les comarques de Tarragona (76 cooperatives al Camp de Tarragona i 45 a les Terres de l'Ebre) i Lleida (75 cooperatives), però també n'hi ha a Barcelona (31) i a Girona (23). En total, les cooperatives agràries aglutinen 70.000 socis i donen ocupació a 4.500 treballadors.

Agro Igualada

La cooperativa agrària Agro Igualada, SCCL, coneguda popularment com el Sindicat dels Pagesos, compta amb una àmplia agrobotiga on els productes que es comercialitzen es caracteritzen per ser, la majoria, d'origen cooperatiu amb una qualitat i traçabilitat demostrades. Es tracta d'un producte diferenciat que normalment no es troba a les grans superfícies. Els clients també hi poden trobar una gran varietat de productes originaris de la nostra comarca com l'oli d'oliva produït i comercialitzat a la pròpia cooperativa, el pa i coca de Jorba, l'embotit de la Llacuna, formatges, xai, vedella i pollastres del Berguedà, ous de Maians, fruites i verdures que subministren els mateixos socis, i una àmplia selecció de vins i caves entre d'altres productes apreciats i valorats per les seves característiques.

El cigronet de l'Alta Anoia és una especialitat local que durant moltes generacions ha passat de pares a fills aconseguint una perfecta adaptació al medi i unes qualitats gastronòmiques excepcionals. Des de fa temps, des del Consorci de l'Alta Anoia es ve celebrant la Tardor del Cigronet de l'Alta Anoia que engloba diferents actuacions amb l'objectiu de promocionar aquest producte i el territori on es conrea.

Per tal d'aconseguir una màxima difusió, els actes van adreçats tant al públic infantil com a l'adult. La tardor va començar amb una exposició a la Biblioteca Central d'Igualada amb una mostra del procés del cultiu del Cigronet i un recull de llibres de cuina amb receptes de plats amb cigronet. Justament la setmana prèvia a la Festa del Cigronet i de l'Artesania Alimentària a la plaça de Cal Font d'Igualada, es va dur a terme un curs de cuina amb productes artesans de l'Anoia de la mà del GHITA, que va tenir lloc a l'Escola Pia, i el concurs de cuina popular al Mercat de la Masuca amb propostes culinàries tant innovadores com tradicionals.

També els més petits han participat de la festa amb el 1r concurs de dibuix infantil sobre l'artesanía alimentària i han gaudit dels millors contacontes a la Biblioteca Central d'Igualada.

Un any més, la Tardor del Cigronet comparteix protagonisme amb els productes artesans alimentaris de l'Anoia amb la Festa del Cigronet i de l'Artesania Alimentària que ha tingut lloc a la plaça de Cal Font, en la qual tothom ha pogut gaudir de les degustacions més exquisides del cigronet i productes artesans de l'Anoia .

I enguany una altra novetat és la primera Ruta de la Tapa de Calaf que se celebra els dies 20, 21, 22, 27, 28 i 29 de novembre, amb el lliurament de premis el dia 12 de desembre i que té com objectiu la promoció dels nostres productes artesans.



La tardor del Cigronet de l'Alta Anoia



Jordi Batlle Castells
Responsable de difusió i
formació de CECICAT

Les dades són importants Qui no usi la tecnologia en el seu negoci que aixequi el dit!

Facturació, comptabilitat, estoc de magatzem, correu electrònic, control industrial...

Cada cop més el nostre negoci i els nostres processos empresarials depenen dels sistemes d'informació i de control, sistemes que amb poc temps s'han fet indispensables per a fer les empreses més competitives.

Ens trobem, doncs, davant d'una tecnologia que ens permet treballar més ràpidament i fiable, amb uns costos més barats i cada vegada disposant de més mobilitat. El teletreball permet produir fins i tot quan som de viatge i comunicar-nos amb una facilitat sense precedents.

Tots aquests facilitadors del nostre negoci es basen en un element comú: La gestió electrònica de les dades, la disponibilitat i fiabilitat de les quals donem sovint per suposada sense plantejar-nos què passaria si un dia aquestes dades desapareguessin o senzillament fossin robades dels nostres sistemes informàtics.

La seguretat de les dades esdevé, doncs, una de les claus per garantir el funcionament normal del nostre negoci i en alguns casos fins i tot la seva continuïtat.

El tòpic quan es parla de seguretat de la informació és fer referència a la inseguretat d'Internet, a uns joves tecnòlegs que volen entrar en el nostre ordinador, a virus que esborrarà les dades... En realitat aquesta és una visió esbiaixada que només mostra una part del pastís. La realitat ens demostra que els joves tecnòlegs són en realitat

Publicitat

Canvi de denominació social d'ICICT:
TÜV Rheinland Ibérica Inspection, Certification & Testing, S.A.

Serveis Industrials

Recepció d'expedients com a EIC de la Generalitat de Catalunya
Inspeccions Reglamentàries i Voluntàries d'Alta i Baixa Tensió, Aparells Elevadors, Grues etc.; Controls de Qualitat

Certificació de Sistemes de Gestió

Gestió de Qualitat segons ISO 9001,
Gestió Mediambiental segons ISO 1400, etc.

Medi Ambient

Controls com a Entitat Ambiental de Control i Verificacions com a Unitat Tècnica de Verificació Ambiental

Prevenió de Riscos Laborals

Auditoria Reglamentària de Sistemes de Prevenció
Certificació segons la norma OHSAS 18001
Verificació de Màquines segons RD 1215/97

Delegació Manresa:

Àngel Guimerà, 19, 2a
Edifici "BIANA"
Tel.: 938 726 188
Fax: 938 726 996
manresa@es.tuv.com

www.tuv.es

 **TÜVRheinland®**

organitzacions criminals amb afany lucratiu i que Internet és més o menys segura depenent de les mesures - que poden ser tecnològiques (antivirus, tallafocs, filtres de correu) o humanes (no obrir correus de desconeguts, no visitar pàgines web sospitoses)- que es prenguin. En molts casos només cal aplicar la mateixa lògica de l'àmbit real en l'àmbit tecnològic. I és que els coneguts, desconeguts i la confiança també existeixen a Internet.

El fet és que la seguretat de la informació comença a les instal·lacions de la nostra empresa. Cal aplicar mesures de seguretat bàsiques en l'àmbit local per tal de poder sortir a Internet amb tranquil·litat. Cal tenir instal·lat un antivirus, cal tenir instal·lades les darreres actualitzacions del sistema operatiu. És necessari fer còpies de seguretat, formar el personal sobre els procediments de seguretat i en el moment de sortir cal ésser conscient de com fer un ús segur d'Internet i del correu electrònic. Aquestes són algunes de les mesures que cal tenir en compte si no volem patir maldecaps informàtics.

La llei també ens pot ajudar a millorar la seguretat de les nostres dades. El reglament que desenvolupa la Llei de protecció de dades personals (LOPD) ens obliga a prendre certes mesures i a definir procediments d'ús de les dades que, complementats amb algunes precaucions personals i programari de seguretat, poden ser una bona forma de prevenció de desastres i fugues de dades. Cal recordar també que no complir amb la LOPD pot suposar sancions administratives que poden arribar als 600.000 euros.

El Govern de la Generalitat de Catalunya, conscient que cada cop més la seguretat de la informació esdevé clau en la nostra societat, va aprovar el passat 17 de març el Pla nacional de seguretat de la informació de Catalunya, que marca les línies d'actuació a nivell nacional per garantir una societat de la informació segura. El Pla parla també de la creació d'un ens gestor per tal de dur a terme les actuacions marcades. I fruit d'això neix el Centre de Seguretat de la Informació de Catalunya (CESICAT).

Les PIME tenen un lloc destacat a les accions del CESICAT, perquè som conscients de la necessitat de coneixement que tenen en termes de seguretat de la informació. Riscos de pèrdua de dades per problemes tècnics o humans, sostracció de dades mitjançant virus i troians per Internet, usurpació d'identitats bancàries... Cal estar informat i posar mesures per tal que els nostres sistemes continuïn ajudant-nos a ser millors en el nostre negoci però d'una manera segura. Una de les accions més directes per resoldre aquest problema és la incorporació al Pla PIMESTIC d'un servei específic d'orientació en seguretat a les PIME, amb jornades específiques en el camp de la seguretat de la informació i amb possibilitat de rebre un assessorament subvencionat que ens permeti la detecció de punts febles en la seguretat del nostre negoci. Per ampliar la informació sobre aquest servei podeu visitar el web www.pimestic.cat/seguretat on també podreu trobar unes guies bàsiques de seguretat de la informació per a PIME.

La tecnologia ens fa millors, però cal usar-la de manera segura.

Publicitat



Camins Grup

Caminem junts

corredoria d'assegurances

fiscalitat d'empreses

assessoria laboral

oficina bancària

auditoria

ctra. de Manresa, 45 • 08700 Igualada
tel. 93 804 1000 • direccio@camins.com

● **Assegurança
de lloguer
per a
propietaris
de locals
comercials i
habitatges.**



Calendari de Fires 2009

Octubre

FIRES NACIONALS	SECTOR
CONXEMAR. VIGO	PRODUCTES DEL MAR CONGELATS
SALÓ DEL CARAVANING. BARCELONA	CARAVANING
FIRA DEL TAXI. BARCELONA	TAXI
SEC. BARCELONA	MEDICINA - CARDIOVASCULAR
EANM. BARCELONA	MEDICINA - RADIOLOGIA
EXPOCECOFERSA. MADRID	FERRETERIA
SALÓN DIETA MEDITERRANEA. MADRID	ALIMENTACIÓ
LAS MIL Y UNA BODAS. MADRID	BODA
SEVC CONGRÉS VETERINARI. BARCELONA	VETERINARI
SALÓ PISCINA. BARCELONA	EQUIPAMENT PISCINES
LIBER. MADRID	LLIBRE
SEPES. BARCELONA	PRÒTESI ESTOMATOLÒGICA
TRAFIC. MADRID	SEGURETAT VIÀRIA
VISCOM SIGN. MADRID	COMUNICACIÓ I PUBLICITAT
FOSMINER. BILBAO	MINERALS I FÓSSILS
SONIMAG. BARCELONA	IMATGE I MULTIMÈDIA
SIF. VALÈNCIA	FRANQUÍCIES
SALÓN LOOK INTERNACIONAL. MADRID	ESTÈTICA
BCN MEETING POINT. BARCELONA	IMMOBILIARI
FOCCUS. BILBAO	ALIMENTACIÓ I GASTRONOMIA
SALÓN DE LA BISUTERÍA Y REGALO. BILBAO	MODA
BNF. BARCELONA	FRANQUÍCIA
EVENTOS Y BODAS. SARAGOSSA	EVENTS I BODES
CPHI. MADRID	MEDICINA I FARMÀCIA
IBERFLORA. VALÈNCIA	PLANTES I FLORS

FIRES INTERNACIONALS	SECTOR
VISCOM. DÜSSELDORF	COMUNICACIÓ I PUBLICITAT
ANUGA. COLÒNIA	ALIMENTACIÓ I HOSTALERIA
SAIE. BOLONYA	CONSTRUCCIÓ I IMMOBILIÀRIA
CERAMITEC. MUNIC	CERÀMICA
IBA. DÜSSELDORF	PANIFICACIÓ I PASTISSERIA
MAINTAIN. MUNIC	MANTENIMENT INDUSTRIAL
PTC. XINA	TRANSMISSIÓ MECÀNICA I ENERGÈTICA

Novembre

FIRES NACIONALS	SECTOR
SALÓ NÀUTIC. BARCELONA	NÀUTIC
INTERMODAL. VALÈNCIA	LOGÍSTICA I TRANSPORT
FISALUD. MADRID	SALUT I BENESTAR
FIMMA MADERALIA. VALÈNCIA	MAQUINÀRIA FUSTA
EMPACK. MADRID	EMBALATGE
EGÉTICA. VALÈNCIA	ENERGIA
SETH. BARCELONA	MEDICINA
INTUR. VALLADOLID	TURISME D'INTERIOR
FRUIT ATTRACTIONS. MADRID	FRUITES I HORTALISSES
BROADCAST. MADRID	TECNOLOGIA AUDIOVISUAL
HIGIENALIA. VALÈNCIA	HIGIENE
EXPORECICLA. SARAGOSSA	RECICLATGE
HABITALIA. MADRID	LLAR
BEBÉS Y MAMÁS. MADRID	NADÓ I FUTURS PARES
NATURVIVA. MADRID	ECOTURISME
HOREQ. MADRID	EQUIPAMENT PER A L'HOSTALERIA
URBE. VALÈNCIA	IMMOBILIARI

FIRES INTERNACIONALS	SECTORES
MEDICA. DÜSSELDORF	MEDICINA
COMPA. MILÀ RHO	COMUNICACIÓ PÚBLICA
WORLD TRAVEL MARKET. LONDRES	TURISME
PHARMTECH. MOSCOU	FARMÀCIA
INTERLIGHT. MOSCOU	IL·LUMINACIÓ
BATIMAT. PARÍS	CONSTRUCCIÓ
CONFOREXPO. BORDEUS	MOBILIARI I DECORACIÓ
EUROPACK. LIÓ	EMBALATGE
METS. AMSTERDAM	EQUIPAMENT MARÍ
AMENAGO. PARÍS	MOBILIARI I DECORACIÓ
MAPIC. CANNES	IMMOBILIARI
GÄSTE. LEIPZIG	ALIMENTACIÓ I HOSTALERIA

Desembre

FIRES NACIONALS	SECTOR
EIBTM. BARCELONA	INCENTIUS
FIV EXPO JOVE. VALÈNCIA	JOVENTUT
INTEGRA. MADRID	SERVEIS PER A IMMIGRANTS

FIRES INTERNACIONALS	SECTORS
AEROSOLUTIONS. BORDEUS	AERONÀUTIC
POLLUTEC. PARÍS	MEDI AMBIENT
WOODEXPO. MOSCOU	MAQUINÀRIA PER A LA FUSTA

Publicitat



ESPAIS COMERCIALS - MOBILIARI D'OFICINA
 DISSENY, CONSTRUCCIÓ I DECORACIÓ D'ESTANDS PER FIRES I CONGRESSOS





direcció: C/ Josep Oliva N-3 Polígon Industrial LES GAVARRERES - 08711 - ODENA (Barcelona)
 telèfons: 93 801 19 80 - 93 801 19 81 fax: 93 801 38 81 e-mail: info@decoexpo.biz web: www.decoexpo.biz



Es busquen empreses que col·laborin amb la Fundació Vicente Ferrer

Un grup de quatre igualadins, a principi d'aquest any, i en col·laboració amb la Fundació Vicente Ferrer, van proposar-los d'enregistrar un documental sobre els 40 anys de treball d'aquesta organització al districte d'Anantapur, al sud de l'Índia. La coincidència va fer que en el moment de desplaçar-se a l'Índia, el cooperant català Vicente Ferrer va morir després de no superar una embòlia. Per tant, aquests quatre igualadins van poder viure els funerals d'estat que es van viure a l'Índia, i van comprovar el perquè Vicente Ferrer era considerat un Déu per a la població d'allà. La Fundació Vicente Ferrer actua en més de 2.200 pobles d'Anantapur, i beneficien a gairebé 2 milions i mig de persones. S'han construït més de 31.000 habitatges, cinc hospitals, gairebé 2.000 escoles, s'han constituït prop de 5.000 associacions de dones que les ajuden a superar la discriminació històrica que suposa la condició de dona a l'Índia. Un projecte, que tot i no comptar, ara, amb el lideratge de Vicente Ferrer, la seva dona, Anne Ferrer, i el seu fill, Moncho Ferrer des de l'Índia, i la FVF amb seu a Barcelona, superen ja les fronteres d'Anantapur, i s'estenen a nous districtes.

Tot el que van viure aquests igualadins a l'Índia s'ha concentrat en diferents activitats que pretenen aconseguir recursos per construir una escola a Anantapur. La projecció d'un documental, l'exposició de fotografies de la Fundació i la Tómbola Solidària d'Igualada Comerç, han servit per aconseguir gran part dels recursos per construir aquesta escola. És per això, que el grup de voluntaris de la Fundació Vicente Ferrer demanen la col·laboració d'algunes empreses de la comarca per acabar d'obtenir els recursos necessaris per fer realitat el projecte.

L'aportació d'aquestes empreses es farà a través del departament de relació amb les empreses de la FVF, que es posarà en contacte amb aquelles empreses col·laboradores, per tal que puguin fer l'aportació, de manera directa, a la FVF, i poder gaudir, també, dels avantatges fiscals que això suposa. Els interessats poden posar-se en contacte amb el grup de quatre voluntaris igualadins trucant al 636 18 95 72.

ARMPA dona suport a les famílies que, davant la malaltia mental, es trobaven aïllades i confoses

ARMPA és una entitat sense afany de lucre que neix ara fa onze anys, al 1998, quan un grup de familiars de persones amb trastorns mentals s'uneixen per millorar la integració de les persones afectades i les seves famílies. Els mou el propòsit d'orientar i donar suport a les famílies que, davant la malaltia mental, es trobaven aïllades, confoses i amb una gran necessitat d'informació.

La nostra associació du a terme aquesta tasca de suport, d'informació i assessorament, juntament amb una tasca de sensibilització pública i reivindicació dels drets de les persones amb problemes de salut mental, a la vegada que creem i gestionem recursos per a aquestes persones i els seus familiars.

Arreu de Catalunya hi ha altres associacions com la nostra, totes neixen arran de la reforma psiquiàtrica aplicada al país a partir dels anys 80, i que porta la desinstitucionalització de les persones amb trastorns de salut mental, cosa que obliga les famílies a organitzar-se pel seu compte i a assumir el paper de cuidadors directes.

Hem evolucionat i hem crescut, i avui tenim consolidades dues actuacions vertebrals dins la nostra entitat: El club social i l'atenció familiar.

El nostre club social, AIDAR, és un recurs psicosocial d'inclusió comunitària per a persones amb malaltia mental. Portat a terme per a professionals, l'objectiu és crear un espai de trobada, un punt de connexió per gaudir del temps de lleure d'una forma positiva, tot potenciant la participació i integració dels components del club social a la comunitat, i així assolir quotes de salut, independència i participació, incidint i donant suport al projecte vital de la persona. El club té una funció rehabilitadora i d'inclusió i posa l'èmfasi en la participació activa de l'usuari, fomentant espais d'autogestió i d'ajuda mútua. Els usuaris desenvolupen diferents activitats, sortides, tallers i esports en diferents espais de la ciutat, a la biblioteca de Cal Font, al pavelló, al Centre Cívic Montserrat... durant tota la setmana, de dilluns a diumenge.

L'atenció familiar és un dels principals objectius de l'entitat des de la seva fundació. L'assessorament, la informació i el suport professionalitzat són bàsics per a l'afrontament de la malaltia des del nucli familiar. Actualment, l'associació ofereix als familiars diferents serveis específics.

Servei d'atenció a les famílies i/o a qualsevol persona que ho necessiti, informació, assessorament i suport en relació amb la salut mental, tots els dimecres d'11 h a 13 h, i de 16 h a 18 h.



Servei d'atenció social: assessorament i gestió per part d'una treballadora social, tots els dilluns i divendres d'11 h a 13 h. Formació psicoeducativa per a les famílies, tallers per a millorar les eines de la convivència familiar.

Grup d'ajuda mútua (GAM), portat a terme per professionals, és un espai per a compartir experiències i millorar la convivència familiar. Es duen a terme el primer dimecres de cada mes, de 19 h a 21 h.

Però encara queda molt camí per a fer, encara manquen recursos importants per als afectats de malaltia mental i els seus familiars, com l'atenció domiciliària, un servei necessari i en projecte dins l'entitat i d'importància rellevant dins la realitat actual, on l'individualisme creixent i l'estrès modern, augmenten el risc d'exclusió del circuit social i comunitari a les persones afectades d'aquestes malalties. Paral·lelament, les administracions públiques tenen els serveis socials en una situació de col·lapse creixent, i la financiació econòmica cada dia es veu més limitada, i els sectors de població com el nostre en són els principals perjudicats. En aquestes realitats actuals la implicació dels diferents agents socials, ciutadans, empreses i entitats és imprescindible per a poder dur a terme una actuació efectiva i eficaç. Col·laborar amb la nostra associació és molt senzill, estem oberts a col·laboracions econòmiques, voluntàries o culturals com aquells llibres de lectura que no sabeu on posar, l'ordinador que us heu canviat i encara funciona, jocs de taula, patrocinadors per a l'equip de futbol, publicitat al calendari anual, al butlletí, o qualsevol altra idea. Ens podeu trobar a:

ARMPA

C/ de la Trinitat, número 31, 1r 3a - Igualada.
Telèfon: 93 801 90 58

Així mateix, des d'aquí volem agrair el valuós suport que ens han donat tots aquells que dia a dia han col·laborat amb l'associació i sense l'ajut i la constància dels quals no hauríem arribat on som avui: Ajuntament d'Igualada, Ajuntament de Vilanova del Camí, Rotary Club, Feafes, Fecafamm, Generalitat de Catalunya, Ministeri de Treball i Assumptes Socials, i tots els familiars i amics de l'ARMPA.

A LA UEA JA SOM MÉS DE

2.500
associats

SI VOLS SER SOCI O CONEIXES ALGÚ QUE HO VOL SER,
ENVIA'NS LA BUTLLETA DE LA PÀGINA 19 OMLERTA.

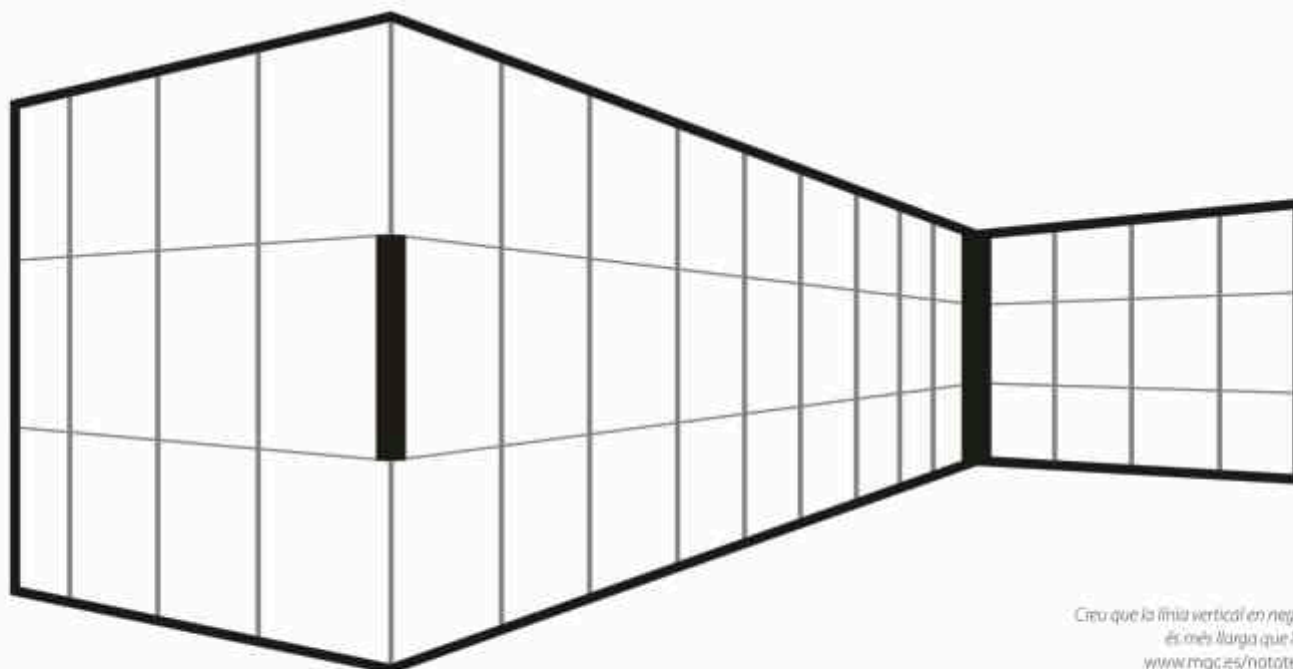


UNIÓ EMPRESARIAL DE L'ANOIA

www.uea.cat

No tot és el que sembla

I en assegurances d'assistència sanitària, sovint tampoc...



Creu que la línia vertical en negreta de la dreta és més llarga que la de l'esquerra?
www.mgc.es/nototesilquesembla

Davant de qualsevol oferta cal informar-se bé per prendre la millor decisió. És important saber:

- si tindrem cobertes les **intervencions menys freqüents**, però no per això menys importants, i que acostumen a ser molt costoses.
- si tindrem cobertes totes les **pròtesis o els darrers tractaments contra el càncer**, com els anticossos monoclonals.
- quina és l'amplitud del **quadre mèdic** i si els **equips mèdics de més prestigi** estan concertats. No és suficient tenir concertats centres de renom si després no podem accedir als seus equips de professionals.
- si l'assegurança inclou tot tipus de **tècniques diagnòstiques i terapèutiques de darrera generació**, com l'estudi mitjançant PET del metabolisme cerebral o les isquèmies cardíaques, els neuronavegadors, o si només queden cobertes en algun cas molt especial.
- si l'asseguradora posa traves o dificulta l'accés a les prestacions, per tal de poder **mantenir quotes baixes**.

Abans de prendre cap decisió, parli amb un assessor de Mútua General de Catalunya. Pensi que quan més ho necessiti potser ja no podrà canviar d'asseguradora.



MÚTUA General de Catalunya

Tuset, 3-11 • 08006 Barcelona • Tel. 93 414 36 00

Granollers | Igualada | Mataró | Sabadell | Sant Cugat del Vallès | Terrassa | Vic | Girona | Lleida | Tarragona | Palma de Mallorca

Oficines comercials a: Gavà | L'Hospitalet de Llobregat | Manresa | Vilafranca del Penedès | Vilanova i la Geltrú | Brians | Figueres | Olot | Palamós
| Amposta | Reus | El Vendrell | Lluçmajor

www.mgc.es | e-mail general: mgc@mgc.es - atenció al mutualista: atm@mgc.es